
Google



SAMMLUNG

NATIONALÖKONOMISCHER UND STATISTISCHER

ABHANDLUNGEN

DES STAATSWISSENSCHAFTLICHEN SEMINARS ZU HALLE A. D. S.

HERAUSGEGEBEN

VON

DR. JOH. CONRAD,

PROFESSOR IN HALLE.

ERSTER BAND. DRITTES HEFT.

STUDIEN

UEBER

DEN AMERIKANISCHEN ZOLLTARIF.

SEINE ENTWICKELUNG UND SEINEN EINFLUSS

AUF

DIE VOLKSWIRTHSCHAFT.

VON

DR. E. J. JAMES.

JENA,

VERLAG VON GUSTAV FISCHER.

1877.

STUDIEN

UEBER

DEN AMERIKANISCHEN ZOLLTARIF.

SEINE ENTWICKELUNG UND SEINEN EINFLUSS

AUF

DIE VOLKSWIRTHSCHAFT.

VON

DR. E. J. JAMES.



JENA,
VERLAG VON HERMANN DUFFT.
1877.

Vorwort.

Bei Stellung des Thema's war es ursprünglich die Absicht des Herausgebers gewesen, dem hier studirenden Amerikaner Gelegenheit zu geben die Verhältnisse der eigenen Heimat mit denen Europa's zu vergleichen. Es war deshalb der dritte Abschnitt über den volkswirthschaftlichen Einfluss des Tarifs erst für spätere Zeit in Aussicht genommen, der Schwerpunkt aber in die historische Entwicklung des Tarifs nicht nur der Vereinigten Staaten sondern zugleich der drei wichtigsten europäischen Länder gelegt, um den eigenthümlichen Unterschied der Tarifpolitik in den beiden Welttheilen im Laufe dieses Jahrhunderts beleuchten zu können. —

Das naheliegende Interesse für die brennenden Tagesfragen des Heimatlandes führte den jungen Autor aber bald den eigenen Weg weiter und in der vorliegenden Weise. Nur im zweiten Theile ist die Vergleichung durchgeführt. Jedenfalls ist aber die Arbeit, grade in der gegenwärtigen Form durch ein umfangreiches, in Europa sonst gänzlich fehlendes Zahlenmaterial, wie durch die gewissenhafte und objective Verwerthung desselben angethan eine tief empfundene Lücke in der deutschen Literatur auszufüllen, und wir rechnen auf die entsprechende Fortsetzung und Ergänzung des hiermit Vorgelegten. —

Halle a./S., August 1877.

J. Conrad.

Inhaltsverzeichniss.



Der alte Kampf zwischen Freihandel und Schutzzoll ist in diesen letzten Jahren wieder mit besonderer Heftigkeit entbrannt. —

Die schwere volkswirthschaftliche oder, sagen wir lieber, weltwirthschaftliche Krisis, die im Jahre 1873 jedes Kulturvolk traf, und die langsame Erholung von derselben waren sehr dazu angethan die Aufmerksamkeit aller Volkswirthe und Staatsmänner gerade auf die Schutzzoll-Frage zu richten. Denn bei der Forschung nach den zur Abhülfe der Krisis geeigneten Mitteln, war nichts natürlicher als dass die Schutzzöllner zu ihrer alten Panacee für alle den volkswirthschaftlichen Körper heimsuchenden Krankheiten ihre Zuflucht nahmen: dem Schutzzoll. Da nun die Krisis Deutschland bei einem mässigen Zolle eben so schwer heimsuchte wie Amerika mit einem auf die äusserste Spitze getriebenen, so war es merkwürdig genug, dass beide Parteien Amerika anführten als das beste Beispiel der Richtigkeit ihrer Ansichten.

Die Schutzzöllner betonen den ungeheueren Aufschwung, den Industrie und Landwirthschaft Amerikas in den letzten 16 Jahren genommen hat, und schreiben sie ohne Weiteres dem segenbringenden Einflusse des Schutzzolles zu. Die Behauptung dagegen, dass der Zolltarif an der Krisis Schuld sei, weisen sie zurück mit einer Hindeutung auf England und Deutschland, wo die Krisis eben so schwer gewesen ist.

Die Freihändler machen dagegen darauf aufmerksam, dass dieser Aufschwung, wie gross er auch immer gewesen sein mag, doch verhältnissmässig hinter dem zurücksteht, der unter dem Freihandel von 1846—61 stattfand. Ferner, dass die jetzige Krisis alle Klassen, besonders aber die Arbeiterklasse mit einer nie dagewesenen Härte drückt, und dies schreiben sie dem übertriebenen Tarife zu.

Aus diesem Umstande können die amerikanischen Verhältnisse

und Erfahrungen in dieser Beziehung gerade in der Gegenwart auf ein ganz besonderes Interesse rechnen, abgesehen von dem wissenschaftlichen, das der Volkswirth und Staatsmann zu jeder Zeit für Experimente haben muss, die nach einem so grossartigen Maassstabe angelegt sind, wie sie nur Amerika durchzuführen pflegt.

Eigenthümlicher Weise giebt es unseres Wissens trotz dieses allgemeinen Interesses keine nur annähernd befriedigende Darstellung der amerikanischen Zollverhältnisse und Erfahrungen mit dem Schutzzoll, weder in deutscher noch englischer Sprache.

Die vorliegende Abhandlung will nun einen bescheidenen Beitrag liefern, diese Lücke auszufüllen.

Wir bringen deshalb: 1) zur allgemeinen Orientirung eine kurze Geschichte der bezüglichen Gesetzgebung, wobei wir bestrebt waren zugleich die Parteiströmungen und die Begründung durch die maassgebenden Persönlichkeiten darzulegen.

2) Ein Kapitel über die Arten der Zölle. An die Darstellung der thatsächlichen Verhältnisse haben wir eine allgemeine Besprechung der Vorzüge der Werth- und spezifischen Zölle geknüpft, worin wir auf den verschiedenen Standpunkt der amerikanischen und europäischen Schutzzöllner besonders aufmerksam machen.

Aus dem Inhalte dieses Kapitels wird sich der Grund für die Einfügung dieser allgemeinen Besprechung ergeben. Der Zusammenhang zwischen den Arten der Zölle und der Zollpolitik überhaupt ist ein so enger, dass eine Darstellung der Letzteren ohne die Betrachtung der Gestaltung der Erstern und der Gründe dafür, sich unmöglich durchführen lässt. Mit dem dritten Kapitel über den Einfluss des Tarifs auf Aus- und Einfuhr fängt die erste Reihe der Betrachtungen über den volkswirthschaftlichen Einfluss der Zollpolitik Amerikas an. Wir beabsichtigen später zwei Kapitel hinzuzufügen. Das erste wird das finanzielle Ergebniss der amerikanischen Tarife — das zweite den Tarif seit 1860 behandeln, und zwar den Einfluss desselben auf die Industrie, die Landwirthschaft und den Handel, auf Löhne und Preise sowie auf die volkswirthschaftliche Krisis von 1873. Es soll dies den Schlussstein unserer Arbeit bilden, von der wir jetzt somit nur einen Theil vorlegen. In dem Anhange zu diesem Hefte führen wir zur bequemern Benutzung eine Uebersicht über die Zollsätze der verschiedenen Gegenstände an, sowie eine kurze Besprechung der Zölle auf Rohmaterial.

Was die bezügliche Literatur betrifft, so ist sie eine sehr dürftige zu nennen.

An Bearbeitungen des vorhandenen Materials, wie wir es in dieser Arbeit versucht haben, fehlt es, wie erwähnt, gänzlich.

Es giebt zwar eine grosse Menge von Schriften darüber, sie sind aber vom reinen Parteistandpunkte aus geschrieben, deren Verfasser also, um es mild auszudrücken, die Thatsachen schief ansehen und darstellen.

Es fehlt somit nicht an Angriffen gegen Schutzzoll resp. gegen Freihandel, doch werden dabei mit der grössten Einseitigkeit beiderseitig nur die Thatsachen berücksichtigt, die für die eine oder die andre Ansicht sprechen.

Im Allgemeinen zeigen die Schutzzöllner in ihren Schriften mehr Sachkenntniss und Gründlichkeit.

Die amerikanischen Freihändler verlieren sich meistentheils in vagen Theorien und bewegen sich in hochtönenden Phrasen über das von Gott gegebene Recht, das jedem Menschen zusteht, seine eigenen Geschäfte so zu treiben, wie er will, und daher über die Ungerechtigkeit jedes Schutztarifs und dergl. mehr, statt die Thatsachen in Betracht zu ziehen, und daraus zu beweisen, dass der Tarif eine unheilvolle Wirkung gehabt hat. Wenn man die flachen Argumente zur Vertheidigung des Freihandels durchliest, die in den meisten ihrer Brochüren vorkommen, so kann man sich nicht wundern, dass sie damit die Protektionisten in den Vereinigten Staaten nicht haben bewältigen können.

Bei diesem allgemeinen Mangel an wissenschaftlichen Bearbeitungen des vorhandenen Materials sahen wir uns genöthigt mehr auf das Urmaterial zurückzugehen.

Die Quellen, denen die folgenden Thatsachen entnommen wurden, sind hauptsächlich zwei:

1) Eine grössere Zahl Berichte der verschiedenen industriellen Vereine Amerikas.

Diese Berichte stellen auf eine sehr leicht verständliche, übersichtliche Art die Thatsachen dar, welche die verschiedenen Zweige der Industrie betreffen. Sie sind grösstentheils mit Fleiss und Gewissenhaftigkeit ausgeführt, und bieten ein vortreffliches Material für die betreffenden einzelnen Gebiete dar.

Wir erkennen hier mit grosser Dankbarkeit die Freundlichkeit an, die Mr. James M. Swank, Secretary of the American Iron and Steelassociation, Mr. Franklin Allen, Secr. of the American Silkassociation und Mr. J. L. Hayes, Secr. of the Am. Wool-Manufacturers Association uns erzeigt haben, indem sie unserer Bitte um Aus-

kunft über verschiedene ihre Industriezweige betreffende Punkte bereitwillig entgegenkamen.

Die eben genannten Berichte liefern aber doch nicht die Uebersicht über das ganze Feld, wie man sie für eine Arbeit wie die folgende nöthig hat.

Wir mussten uns also vorzugsweise

2) auf die Berichte der Regierung zu Washington beziehen, und setzten uns darum von vornherein in direkten Briefwechsel mit dem Chef des statistischen Büreaus zu Washington, Dr. Edward Young. Wir ergreifen hier gern die Gelegenheit ihm den aufrichtigsten Dank abzustatten für die liebenswürdige Bereitwilligkeit, die er immer gezeigt, uns das nöthige Material zukommen zu lassen und die an ihn gerichteten Fragen zu beantworten. Ohne seinen Beistand wäre es unmöglich gewesen die werthvollsten Theile dieser Arbeit zu liefern. Die Thatsachen in Betreff der Ein- und Ausfuhr sind völlig seinen Berichten entnommen.

Die andern benutzten Quellen sind in den Anmerkungen angegeben. —

Halle a./S., Juni 1877.

Der Verfasser.

Kapitel I.

Geschichte der Zollgesetzgebung.

Von dem Pariser Frieden 1763 bis zum Schlusse des Unabhängigkeitskrieges 1783 nahm die amerikanische Industrie den ersten bedeutenden Aufschwung. Die Politik Englands war immer gewesen, die Industrie seiner Kolonien zu unterdrücken und dadurch dieselben nicht nur in politischer, sondern auch in industrieller Hinsicht in Abhängigkeit zu halten. Die verschiedenen Gesetze und Verordnungen gegen die Errichtung von Fabriken aller Art in Amerika liefern den deutlichsten Beweis dafür, dass die in der Unabhängigkeitsdeklaration geäusserte Klage der Amerikaner gerechtfertigt war, England habe darnach gestrebt allen ausländischen Verkehr und alle einheimische Entwickelung in seinen Kolonien zu hindern [1]).

Die Maassregeln jedoch, welche die Kolonien von Zeit zu Zeit trafen (the non Intercourse regulations), haben ihre einheimische Industrie sehr begünstigt, obgleich diese mehr Haus- als Fabrikindustrie wurde. Wir haben keine zuverlässigen Angaben über den Zustand der Fabrikindustrie Amerikas zum Schlusse des Unabhängigkeitskrieges; aber wenn wir die Behauptungen der Fachmänner der damaligen Zeit als wahr annehmen können, so war sie ziemlich entwickelt. Als nun nach Beendigung des Krieges die Einfuhr britischer Waaren erlaubt war, wurde das Land mit solchen Waaren dergestalt überschwemmt, dass die Fabrikherren fast vollständig ruinirt wurden [2]), und die Bundesregierung hatte keine Macht, den Fabrikanten Schutz zu gewähren. In Folge dessen machten nun diese ihren Einfluss zu Gunsten einer starken Centralregierung geltend, als es sich darum

---

1) The American Iron Trade in 1876. Politically, Historically and Statistically considered b. James M. Swank. Philadelphia 1876. S. 26.

2) Bishop's History of American Manufactures. 2 Volumes. Philadelphia 1858—60. Band I. Einleitung.

handelte, ob eine starke oder eine schwache Centralregierung eingesetzt werden sollte. Und diesem Umstande muss man es hauptsächlich zuschreiben, dass man sich für die jetzige Verfassung entschied. Der erste Kongress unter dieser neuen Verfassung trat am 6. April 1789 zusammen. Binnen 70 Stunden nach seiner Eröffnung wurde bereits das erste Tarifgesetz von Mr. Madison aus Virginien beantragt. Hiermit begannen die Debatten über dasselbe, welche seitdem 87 Jahre hindurch mit mehr oder weniger Lebhaftigkeit geführt worden sind.

Mr. Madison bemerkte, dass er den Freihandel als Prinzip anerkenne, dass es aber viele Veranlassungen zu Ausnahmen gebe; er wäre mit einem mässigen Schutze für gewisse Branchen der amerikanischen Industrie durchaus einverstanden, jedoch müsse die Frage hinsichtlich des Schutzes noch hinter diejenige zurücktreten, auf welche Weise am besten die nöthigen Einkünfte zu beschaffen seien [1]).

Es ist interessant, die Ansichten, welche damals herrschten, und die Beweggründe, welche die Annahme besonderer Zölle veranlassten, kennen zu lernen. Stahl, Tauwerk, Hanf, Nägel, Stifte, Tapetennägel, Ale, Bier und Porter wurden als eines Schutzes bedürftig anerkannt. Bemerkenswerth ist, dass ein Schutzzoll von 5—10 % als genügend erachtet wurde.

Bei einer ähnlichen Diskussion in der assemblée des notables zu Versailles 1787 bezeichnete man ebenfalls 10 % als einen ausreichenden Schutz [2]).

Nach ziemlich langen Debatten wurde das von Mr. Madison vorgeschlagene Gesetz angenommen, und es ist bekannt als die Tarifakte von 1789. Sie wird mit folgenden charakteristischen Worten eingeleitet: „Da es nöthig ist, Zölle aufzulegen, um der Regierung eine feste Stütze zu gewähren, um die Schulden der Vereinigten Staaten bezahlen zu können und um die Industrie des Landes zu schützen und zu befördern u. s. w.“

Durch dieses Gesetz wurden die Vereinigten Staaten dann weiter zur Schutzpolitik geführt, obwohl diese noch nicht so sehr in den Vordergrund trat.

Die Sätze dieses Tarifs waren sehr niedrig. Nicht besonders aufgeführte Artikel wurden mit 5 % herangezogen und unter den 79 be-

1) Customs-Tariff Legislation of the U. S. Special Report by Edward Young. Washington 1874. S. VI u. VII. Aus diesem Buche sind die meisten der folgenden Thatsachen im Betreff der Gesetzgebung entnommen.

2) Amé, Etudes sur les tarifs de douanes et sur les traités de commerce. Paris 1876. Band I. S. 49.

sonderen Taxen waren 32 ad valorem, und unter diesen letzteren wieder 23 zu $7^1/_2$ %, 8 zu 10 % und nur 1 zu 15 %.

Da dieser Tarif durch drei spätere Akte vollständig umgebildet wurde, so werden wir ihn nicht näher in Betracht ziehen, sondern die nächsten Akte, nämlich die vom August 1790 sofort aufnehmen. Dieser Tarif wurde auf Vorschlag von Alexander Hamilton, dem damaligen Secretary of the Treasury erlassen. Er umfasste 80 Zölle ad valorem, unter welchen 45 zu 10 %, 32 zu $7^1/_2$ %, 2 zu $12^1/_2$ % und 1 zu 15 % festgesetzt waren. Unerwähnte Gegenstände waren mit 5 % belastet. Aus dem Gesagten ergiebt sich, dass die Zölle in diesem Tarife im Allgemeinen $2^1/_2$ % höher waren als diejenigen in der Akte von 1789.

Im Dezember 1791 stattete Alexander Hamilton Bericht über die Industrie der Vereinigten Staaten ab, in welchem er zugleich die Mittel angab, deren man sich bedienen müsse, um jene gross zu ziehen. Er führte bekanntlich die Nothwendigkeit eines Schutzzollsystems eingehend aus, und noch heutigen Tages stützen sich die Protektionisten in den Vereinigten Staaten vornehmlich auf die von ihm angeführten Gründe.

Im Vorübergehen möchten wir jedoch auf einen grossen Unterschied zwischen dem Standpunkte Hamilton's und dem Carey's z. B. in Betreff dieser Schutzfrage aufmerksam machen, ein Unterschied, der für die Entwickelung dieser Frage in Amerika bemerkenswerth ist.

Hamilton hat es zwar versucht das Schutzsystem an und für sich zu rechtfertigen. Doch bestand sein Hauptbeweisgrund für die Zweckmässigkeit der Annahme dieses Systems von Seiten Amerikas immer nur darin, dass alle anderen Nationen das System angenommen hätten, und dass daher Amerika dasselbe thun müsse, als ein Mittel der Selbstvertheidigung. Nach Hamilton's Meinung also sollte Amerika das System in genau demselben Verhältnisse aufgeben, als es andere Nationen auch thun sollten. Nicht so Carey, der einen Fortschritt in der Kultur und eine Vermehrung des Nationalreichthums nur unter einem Schutzsystem für möglich hielt, und der im Freihandel, gleich viel ob er von einer oder von allen Nationen angenommen würde, den ersten Schritt einer zurückgehenden Kultur erblickte. Die Erklärung dieser verschiedenen Basis desselben Argumentes liegt auf der Hand. Unter keinen andern Bedingungen könnte das Schutzsystem auch heutzutage irgend welche Ansprüche auf Existenz machen. Amerika müsste sonst dem Beispiele Englands und Deutschlands folgen.

Auf den Rath **Hamilton's** nun wurde am 2. Mai 1792 eine allgemeine Erhöhung der Zölle um $2^1/_2$ % beschlossen. Diese betraf aber mehr diejenigen Artikel, welche im Tarife von 1790 mit 5 und $7^1/_2$ %, als die, welche mit 10 % besteuert worden waren. So darf man denn sagen, dass in dem Tarife, welcher Ende des Jahres 1792 bestand, die Ideen **Alexander Hamilton's** über die Tariffrage verwirklicht worden seien. Da nun derselbe die Basis für die folgende Gesetzgebung 25 Jahre lang bildete, so wollen wir ihn näher betrachten.

Es wurden 185 Artikel aufgeführt, wovon 25 frei waren, 58 mit spezifischen und 102 mit Werthzöllen belegt wurden. Von den mit Werthzöllen belegten Gegenständen waren 87 mit 10 %, 11 mit 15 %, 2 mit 40 % und 2 mit $7^1/_2$ % belegt. Alle nicht erwähnten Gegenstände wurden mit einem Zoll von $7^1/_2$ % herangezogen. Für die in ausländischen Schiffen eingeführten Gegenstände waren die angegebenen Taxen noch um 10 % und für Gegenstände aus China und Japan, ausgenommen Thee, sogar um $12^1/_2$ % erhöht. Für ein englisches Pfund roher Baumwolle wurden 3 Cents Zoll bezahlt; das machte also bei dem damaligen Preise der Baumwolle $12^1/_2$ % aus. Es ist hervorzuheben, dass dieser spezifische Zoll von 3 Cents für das englische Pfund Baumwolle bis 1846 unverändert blieb, ausser in den Jahren von 1812—1816, wo derselbe zweimal so hoch stand. Je nach dem Preise der Baumwolle nämlich schwankte er zwischen 30 % (1813) und 9 % (1818) des Werthes. Baumwollene Halb- und Ganzfabrikate wurden mit $7^1/_2$ % besteuert. Rohe Wolle war frei, wollene Fabrikate aber wurden mit einem Zoll von $7^1/_2$ bis 10 % belegt.

Im Allgemeinen war Rohmaterial entweder frei oder mit spezifischen Zöllen, Fabrikate hingegen mit 10 % besteuert.

Die Zahl und der Zollsatz der erwähnten Gegenstände stieg allmählich, so dass 1804 225 Gegenstände aufgeführt waren. Davon waren 29 frei, 104 jedoch mit spezifischen und 92 mit Werthzöllen belegt, und zwar unter den letzteren 65 mit $7^1/_2$ %, 22 mit 15 % und 5 nach verschiedenen Sätzen. Mit unbedeutenden Ausnahmen blieb der Tarif dann so bis 1812. Von 1804 an aber musste man für fast alle Gegenstände, für welche man seit 1792 nur 10 % Zoll bezahlt hatte, nunmehr $17^1/_2$ % entrichten.

Von 1792 bis 1803 incl. betrugen so die Zolleinnahmen durchschnittlich 17,25 %, von 1804 bis 1811 aber 23,62 % des Werthes der Gesammteinfuhr für die Konsumtion, d. h. der Gesammteinfuhr nach Abzug der wieder ausgeführten Gegenstände[1]). Der Krieg mit

1) Customs-Tariff Legislation a. a. O. S. 113.

England führte dann eine Erhöhung der Zölle um das Doppelte im Jahre 1812 herbei. Diese sollte aber nach einem Passus der Akte selbst ein Jahr nach der Beendigung des Krieges aufhören.

Mit dem Jahre 1808 begann die amerikanische Industrie sich in grossartiger Weise auszudehnen, und unter der Begünstigung, welche die Unsicherheit auf dem Meere von 1808—1815 und noch mehr der hohe Tarif und der Krieg mit Grossbritannien ihr gewährte, sprossten die Fabriken überall wie Pilze aus dem Boden empor. Die auf solche Weise mächtig gewordene Partei der Fabrikinteressenten strebte nun darnach, die hohen Zölle von 1812 noch zu vermehren und zu steigern, obwohl das Land im Grossen und Ganzen dieselben herabsetzen wollte. Das Resultat war die Tarifakte von 1816.

In dieser Zeit taucht die Tariffrage zuerst als eine eigentlich politische Frage auf. Bis dahin war sie nur nebensächlich betrieben worden, von da an aber nimmt sie mehr und mehr eine politische Färbung an. Daraus ergiebt sich zugleich der grosse Unterschied in der Behandlung dieser Frage vor und nach 1816. Vor 1816 betrachtete man die Tariffrage im Allgemeinen mehr als eine wissenschaftliche, welche auch nach wissenschaftlichen Gründen entschieden werden müsse. Nach 1824 wurde sie als eine rein politische Frage aufgefasst und nur als Parteisache behandelt. Die Vertreter der beiden Ansichten liessen sich dann in ihre einander entgegengesetzten Richtungen zu weit treiben. So kam der Tarif von 1828 zu Stande und die Folge davon waren 1832 die Bewegungen, durch die man eine Trennung der Union herbeiführen wollte.

Bei der Diskussion im Kongresse von 1816 sprach der bedeutendste Vertreter von New England, Mr. Webster, vornehmlich gegen einen Schutzzoll, während der ihm ebenbürtige Calhoun aus Süd Carolina für einen solchen auftrat. Sehr merkwürdig aber ist hierbei, dass 12 Jahre später diese zwei bedeutenden Männer vollständig ihre Meinungen vertauscht hatten: Webster stimmte für den Tarif von 1828 und Calhoun leitete die Bewegung zur Trennung der Union.

In einem Berichte, welchen der damalige Secretary of the Treasury dem Kongresse überreichte, hatte derselbe nachfolgenden Entwurf zu einem Tarif gemacht[1]).

Drei Klassen von Fabrikaten mussten unterschieden werden, zu der ersten Klasse sollten Fabrikate von denjenigen Industriezweigen

1) Bishop's History of Am. Manufactures a. a. O. unter der Rubrik „1816".

gehören, welche durch die erwähnte Schutzpolitik so gross gezogen waren, dass sie die Nachfrage ganz oder meistentheils befriedigen konnten. Dahin rechnete der Berichterstatter Fabrikate von Holz aller Art, Schiessgewehre und Seitengewehre, Kabel und Tauwerk, Gusseisen, Fensterglas, Leder und alle Papiersorten. Zur zweiten Klasse gehörten Fabrikate derjenigen Branchen, welche gegenwärtig zwar noch nicht im Stande waren die Nachfrage zu befriedigen, die aber doch unter einem richtigen Schutzzoll bald so weit gedeihen konnten, um jener Genüge zu leisten. Es waren dies nämlich: Baumwollene und wollene Waaren der gröberen Sorte, plattirte Waaren, grössere eiserne Fabrikate, Nägel, Zinnwaaren, Kupferfabrikate, geistige Getränke, landwirthschaftliche Werkzeuge u. s. w. In die dritte Klasse wollte er diejenigen Gegenstände begriffen haben, welche im Inlande nicht ausgedehnt produzirt wurden.

Für die erste Klasse wurde ein prohibitiver, für die zweite ein Schutz- und für die dritte ein reiner Finanzzoll empfohlen.

In dem Tarife finden wir Gegenstände der ersten Klasse im Allgemeinen mit einem Werthzoll von 30 % oder mit noch höheren spezifischen Zöllen belegt. Es waren hier 266 Artikel erwähnt, wovon 47 nicht besteuert waren, 121 aber mit spezifischen und 98 mit Werthzöllen. Unter den letzten wurden 48 mit 30 %, 26 mit 20 %, 13 mit 7½ % und die übrigen Gegenstände nach verschiedenen Taxen bezollt.

Die Zahl der spezifischen Zölle ist in diesem Tarife bemerkenswerth. Sie wurden als Minimalsätze faktisch angewendet, wo die Gegenstände nominell nach ihrem Werthe besteuert wurden, wie z. B. aus der nachstehenden Bestimmung hervorgeht: „Ungebleichtes und ungefärbtes, baumwollenes Garn, von welchem das Pfund ursprünglich weniger als 60 Cents kostete, soll so bezahlt werden als ob das Pfund 60 Cents gekostet hätte.“ Baumwollene und wollene Fabrikate wurden mit 25 %, eiserne mit 30 % und 20 % herangezogen. Dieser Tarif blieb wesentlich unverändert bis 1824. 1816 wurde er, wie gesagt, als Schutzzolltarif betrachtet, aber nach und nach sah man ihn nur als einen Finanzzoll an, und man findet überall in den Broschüren, welche von Seiten der Schutzzöllner ausgegangen sind, diesen Tarif als keinen Schutz verleihend bezeichnet. Die Einfuhr indess in den unmittelbar auf den Krieg folgenden Jahren drückte die emporwachsende Industrie Amerikas nieder, und erst 1821—22 fing diese an, sich wieder zu erholen. Von da an nun gab sich im ganzen nördlichen Theile des Landes eine mächtige Bewegung zu Gunsten der Schutzzöllner kund.

Eigenthümlicher Weise war der Führer derselben der berühmte Henry Clay, ein Pflanzer aus einem der Südstaaten, Kentucky, welches unmittelbar an der Grenzlinie lag, die die Sklavenstaaten von den andern Staaten trennte. In seiner Heimath aber wurde der Hanfbau sehr betrieben und man verlangte daher in derselben immer einen Schutzzoll dafür. In jener Zeit erlangte auch das Schutzzollsystem den Namen des amerikanischen, unter welchem es noch jetzt dort bekannt ist, während die Handelsfreiheit allgemein als das britische System bezeichnet wird.

Hier können wir wohl einen Blick auf die Entwicklung der amerikanischen Industrie von 1790—1824 werfen, da wir zum Schlusse der Periode gelangt sind, welche allgemein als die Grundlage der ganzen folgenden industriellen Entwickelung betrachtet wird [1]).

Im Jahre 1790 wurde die erste Baumwollenfabrik in Rhode-Island erbaut, und damit beginnt die Baumwollenindustrie der Vereinigten Staaten. Die Zahl dieser Fabriken mehrte sich dann allmählich, so dass es 1807 bereits 15 gab.

Die Produktion von Baumwolle hatte indessen ungeheure Dimensionen angenommen; 1792 wurde sie auf 2,000,000 Pfund veranschlagt. Die Erfindung des Cottongin von Eli Whitney im Jahre 1793 gab einen weitern mächtigen Antrieb zum Baumwollenbau, so dass 1795 schon 8,000,000 Pfund gebaut und davon 6,000,000 Pfund exportirt wurden. 1807 aber exportirte man 66,200,000 Pfund. Also eine Zunahme von 1000 $^0/_0$ innerhalb elf Jahren. In dieser Weise wurde der Weg zu der kolossalen Ausdehnung der Baumwollen-Industrie gebahnt, welche mit dem Jahre 1808 anhob. Mittlerweile waren auch Glas-, Leder-, Schiesspulver-, Gewehr- und Wollenfabriken entstanden und nach und nach emporgekommen.

Indessen erst in dem Zeitraum von 1808—1816 nahm die Industrie ihren rechten Aufschwung. Es war dies eine Periode, in welcher fast alle Zweige derselben, welche nachher Bedeutung gewinnen sollten, ihre Wurzeln schlugen.

Der hohe Tarif und die Unsicherheit auf dem Meere hielten einerseits ausländische Fabrikate von dem Inlande fern und trieben so die Preise der einheimischen in die Höhe, andererseits häuften sie das Rohmaterial im Inlande auf und machten damit dasselbe wohlfeiler. Baumwolle z. B., die pro Pfund 1807 21 Cents kostete, fiel beständig im Preise bis 1813, wo sie nur mit 12 Cents bezahlt wurde,

1) Die nachfolgenden Thatsachen sind grösstentheils aus „Bishop's History etc." a. a. O. entnommen.

während dagegen die Preise gröberer Tuche von 17—20 Cents bis auf 75 im Jahre 1807 stiegen.

Ferner erweckte die vermehrte Ausgabe von Banknoten in den Jahren 1811—15 gar sehr den Spekulationsgeist, und, da in der Fabrikation Kapitalien am Sichersten angelegt zu sein schienen, so wurde Kapital und in Folge dessen Arbeit mächtig zur Fabrikation hingezogen.

Wenn wir das im Auge behalten, so wird uns die enorme Ausdehnung der Baumwollenfabrikation, die mit dem Jahre 1808 anhebt, leicht erklärlich sein.

Die Zahl der Baumwollenfabriken stieg von 1807—1810 sehr schnell und schon zum Schluss des Jahres 1809 gab es deren 62 mit 31,000 Spindeln, die alle im vollen Gange waren. 1807 hatte es 15 solcher Fabriken mit 8,000 Spindeln gegeben. Mithin hatte eine Vermehrung von 300 % innerhalb dreier Jahre Statt gefunden. Weitere 25 Fabriken wurden dann noch gebaut und im Laufe des Jahres 1810 in Gang gebracht, so dass Anfang 1811 87 Baumwollenfabriken mit 80,000 Spindeln da waren.

Wir haben genügende Beweise, dass andere Zweige der Industrie ebenfalls sehr gewachsen waren. So belief sich die Ausfuhr einheimischer Fabrikate überhaupt im Jahre 1803 auf 1,355,000 Dollars, im Jahre 1811 dagegen auf 3,039,000 Dollars.

Selbstverständlich geben jene Zahlen kein hinlänglich deutliches Bild von der Erweiterung der einheimischen Fabrikation, da die Fabrikate grösstentheils auch durch einheimische Konsumtion verbraucht wurden. Wenn man die Vermehrung der Bevölkerung als maassgebend annehmen darf, so hätte sich die Einfuhr für 1811 auf mehr als 50,000,000 Dollars belaufen müssen, während sie nur 40,000,000 betrug. Ein Theil der Differenz ist wohl durch eine Verminderung des Konsums ausgeglichen, welche bei der Preissteigerung in jener Zeit sicher eingetreten ist. —

Dennoch bleibt eine bedeutende Zahl übrig, die nur durch die Annahme einer sehr vergrösserten einheimischen Produktion erklärt werden kann.

Der berühmte William Cobbet berichtet in seiner Schrift: „On the Regency", dass die Ausfuhr von baumwollenen und wollenen Krempeln von England nach Amerika im Jahre 1811 den gesammten Werth von fabrizirten Tuchen übertraf, die von den Grafschaften Somerset und Gloucester ausgeführt wurden. Daraus kann man entnehmen, wie schnell das Bauen und das Ausstatten von Fabriken vor sich ging.

1812 nun brach der Krieg gegen Grossbritannien aus. Englische Fabrikate wurden verboten und die Zölle verdoppelt. Da trat das goldene Zeitalter für die amerikanische Fabrikation ein. So rapid wuchs die Baumwollen-Industrie, dass im Jahre 1816 nach zuverlässigen Berichten 500,000 Spindeln in Thätigkeit waren, die 27,000,000 Pfund Baumwolle verarbeiteten.

Die Wollen-Industrie war auch sehr emporgeblüht, obwohl nicht so schnell als jene, da das Rohmaterial viel theurer war. Alle übrigen Industrie-Zweige hatten gleichfalls einen grossen Aufschwung genommen. Allein mit dem Schlusse des Krieges kamen wieder ungeheure Quantitäten englischer Fabrikate in das Land, und trotz des hohen Tarifs von 1812, der bis Juni 1816 bestand, belief sich die Einfuhr im Jahre 1815 auf 113,000,000 Dollars, die im folgenden Jahre auf 147,000,000 stieg.

Alle die Einflüsse, die vor und während des Krieges die inländische Baumwollen-Industrie begünstigt hatten, verschwanden jetzt ganz und gar. Ja es traten sogar Verhältnisse ein, welche die inländische Industrie niederdrückten.

Die rohe Baumwolle, die vorher keinen Absatz nach Aussen gehabt hatte, fand nunmehr denselben in England und auf dem europäischen Festlande. Sie stieg sehr schnell im Preise und wurde in den Jahren 1816 und 1817 mit 27 Cents à Pfund bezahlt. Baumwollene Zeuge wurden in solchen Quantitäten eingeführt, dass sie oft zur Hälfte oder zum Drittel der Produktionskosten verkauft werden mussten. Dadurch wurden die englischen Fabrikanten geschädigt und die amerikanischen ruinirt.

Diese Lage der Dinge wurde nun noch dadurch verschlechtert, dass das Umlaufsmittel eingezogen wurde, und durch die darauf folgende Krisis von 1819, die die störendsten Einflüsse auf das nationale Leben ausübte[1]). Der Tarif von 1816 hatte so wenig die Einfuhr hindern können, dass man ihn nachher als einen freihändlerischen bezeichnete, obgleich er im Sinne der Schutzzöllner durchgeführt war. Die Fabrikherren wurden in so grosser Anzahl und so schnell bankerott, dass im Jahre 1819 in Philadelphia allein 20,000 Arbeiter ohne Beschäftigung waren[2]). In 30 Geschäftszweigen, welche 1816 9672 Arbeiter beschäftigten, mussten 1819 7,535 entlassen werden, und in Pittsburg, wo 1816 1,960 Personen in Geschäften arbeiteten, konnten

1) Sumner's History of American Currency. New York 1875. S. 80.

2) The Protection Question at Home von D. J. Morell. With supplementary Notes von J. L. Hayes. Cambridge, Mass. 1871. S. 34.

1819 nur 672 verwendet werden. So ging es überall. Während im Jahre 1816 500,000 Spindeln arbeiteten, war 1820 nur noch die Hälfte im Gange. So sank denn auch die einheimische Konsumtion von Rohbaumwolle von 27,000,000 Pfund im Jahre 1816 bis zu 9,000,000 1820.

Ein Umstand rettete die Baumwollen-Industrie vor gänzlicher Vernichtung. Das war die allgemeine Einführung des Dampf-Webestuhles. Von 1820 fing wieder eine gesunde und doch schnelle Zunahme in der Baumwollenbranche an, die bis 1860 währte.

Die Wollen-Industrie wurde, obgleich sie, wie schon gesagt, nicht so schnell emporkam als jene, durch die Verhältnisse von 1808 bis 1816 sehr gefördert. Ihre Produktion belief sich 1810 schon auf 4 Millionen Dollars an Werth, 1815 auf 19 Millionen.

Auch die Produktion von Rohwolle stieg sehr stark, von 14 Millionen Pfund 1810 bis auf 22 Millionen 1816. Nach Beendigung des Krieges erhielten die Fabrikanten, obwohl ja grosse Quantitäten wollener Fabrikate eingeführt wurden, eine gewisse Entschädigung durch das Sinken der Preise des Rohmaterials.

Von 1820 an besserten sich allgemein die Verhältnisse. Trotzdem die Industrie darniederlag, wurde dennoch derselben beständig Kapital zugeführt, was wir daraus entnehmen können, dass von 1818—1823 35 Aktiengesellschaften mit Fabrikbetrieb allein in dem Staate New York gebildet wurden.

Die Fabrikanten behaupteten damals, dass ihnen die Tarifakte von 1816 keinen wirklichen Schutz gewährt hätte, weil von England her das Land mit den verschiedensten Waaren überschwemmt worden wäre. Durch den Verkauf derselben unter den Produktionskosten hätte man darnach gestrebt, die inländischen Fabriken mit einem Schlage zu vernichten, welche während des Krieges emporgekommen waren. Nur durch einen erhöhten Schutzzoll, könnten dieselben vor dem Untergange durch die britische Konkurrenz bewahrt werden. So kam denn der Tarif von 1824 zu Stande. In ihm waren 351 Gegenstände erwähnt; 48 waren frei, 182 mit spezifischen und 121 mit Werthzöllen belegt. 63 Artikel, welche im Tarife von 1816 erwähnt wurden, belegte man in diesem mit höheren Sätzen. Die Erhöhung betrug gewöhnlich 20 bis 35 % der alten Zölle. Besonders anzuführen sind hier die höheren Zölle auf Eisen, Blei, Hanf, Wolle und wollene Fabrikate.

Nach einer Bestimmung des Gesetzes war der Zoll von 30 % auf wollene Fabrikate bis zum 30. Juni 1825 gültig, von da ab sollte er 33 1/3 % sein. Die Folge davon war, dass die Spekulation begünstigt

wurde und übermässige Einfuhr Statt fand, welche die ganze Wollen-Industrie beeinträchtigte. Als Gegenzug gegen diesen erhöhten Schutzzoll zu Gunsten dieser Industrie setzte England den Zoll auf Rohwolle von 6 d. à Pfund auf $^1/_2$ d. herab, um seine Fabrikanten in den Stand zu setzen, den amerikanischen Konkurrenz zu machen. Diese beiden Einflüsse neutralisirten den Schutz, den der Tarif von 1824 gewährte, und die Wollen-Industrie befand sich im Jahre 1827 in sehr bedrängter Lage und machte daher noch einen Versuch höheren Schutz zu erlangen [1]), aber eine starke Gegenströmung hatte sich im Lande fühlbar gemacht und hatte auch viele Vertreter im Kongresse selbst. Die Diskussion in demselben war sehr heftig; doch behielten die Protektionisten noch die Oberhand und der Plan der Freihändler, die Akte dadurch zu Falle zu bringen, dass sie dieselbe so viel als möglich auf die Spitze zu treiben suchten, missglückte völlig, so dass 1828 der Tarif der Ungeheuerlichkeiten (the Tariff of Abominations) zu Stande kam. Dieser Tarif gefiel den Protektionisten selbst sehr wenig, aber da er hohe Zölle auf Eisen und Wolle legte, so nahmen sie ihn an [2]). Derselbe blieb aber nur vier Jahre bestehn. —

1831 setzte Henry Clay die ausdrückliche Anerkennung des schutzzöllnerischen Prinzips im Kongresse durch, indem beschlossen wurde, dass die bestehenden Zölle auf solche Waaren, welche der inländischen Fabrikation keine Konkurrenz bereiteten, sofort aufgehoben werden sollten.

Die Erbitterung über die mannigfachen Ungerechtigkeiten jenes Tarifs von 1828 wurde in einigen Landestheilen so gross, dass man sich schon offen über einen Austritt aus der Union berieth, und dass selbst im Kongresse Worte darüber fielen. Trotzdem erlangten die Schutzzöllner 1832 noch einige weitere Vergünstigungen, welche in Süd-Carolina zu der berühmten Nullifikations-Bewegung führte, indem der Staat die Anordnungen des Tarifs von 1828 und der Hinzusetzungen von 1832 für ungültig erklärte. Noch in demselben Jahre unterlag aber Henry Clay bei der Präsidentenwahl dem Freihändler Andrew Jackson. Da es offenbar wurde, dass das Land für den Freihandel war, so fühlte sich Henry Clay veranlasst, seine berühmte Kompromissakte einzubringen, um den Schutzzoll vor gänzlicher Beseitigung zu retten. Darnach sollte der damalige Tarif bis zum ersten Januar 1834 unverändert bleiben und derselbe von da ab allmählich herabgesetzt werden, bis er den Normalsatz von 20 % des Werthes

---

1) The Fleece and the Loom J. L. Hayes. Boston 1866. S. 42.

2) Elements of Political Economy. A. L. Perry. New York 1873. S. 471.

erreicht habe. Auf diesem sollte er bleiben. Mit diesem Gesetze, das damals als ein endgültiger Kompromiss von beiden Parteien angenommen wurde, war die Tariffrage auf 3 Jahre erledigt, nämlich bis 1842, als die Whig-Partei zur Herrschaft kam und mit ihr die Protektionisten. In diesem Jahre wurde der s. g. Eisentarif erlassen, weil er die Eisenindustrie am Meisten begünstigte. Dieses Gesetz von 1842 wurde von den Freihändlern als eine förmliche Verletzung des Kompromisses von 1833 aufgefasst. Es behielt zwar scheinbar den Maximalzoll von 20 % des Werthes bei, durch veränderte Berechnung des Werthes aber (denn die Frachtspesen bis zum Einfuhrhafen wurden unter diesem Tarife dem Kostenpreise im Ausfuhrhafen hinzugeschlagen), durch Einführung hoher spezifischer Minimalzölle und spezifischer Zölle überhaupt, durch Erhöhung der Zölle unter 20 % des Werthes, durch Aufhebung vieler Zollbefreiungen, durch Differential-Zölle für die Einfuhr gewisser Gegenstände aus andern als den Ursprungsländern, wurde die Absicht und vielfach der Wortlaut des Kompromisses verletzt[1]). Dieser Tarif von 1842 hatte indess nur vier Jahre lang Bestand. Sein Einfluss ist sehr viel besprochen worden, ohne dass sich ein bestimmtes Resultat daraus ergeben hat. Die Schutzzöllner behaupten, dass er hauptsächlich jene volkswirthschaftliche Krisis von 1837 habe überwinden helfen. Sie schreiben ihm die grosse Ausdehnung der Eisenindustrie und die vermehrte Produktion von Roheisen zu, welche nach Carey (Review of the Report of David A. Wells. Philad. 1869. S. 12) von 347,000 Tonnen im Jahre 1840 auf 800,000 im Jahre 1848 stieg. An einer andern Stelle werden wir Gelegenheit haben, diese Behauptungen zu prüfen.

Im Dezember 1845 fertigte R. J. Walker, der damals Secr. of the Treasury war, einen Bericht über die Verbesserung der Einkünfte an, welcher mit Recht als das Gegenstück zu jenem früheren Berichte von Alexander Hamilton angesehen wird. Er stellte vornehmlich folgende Grundsätze für die Tarifreform auf. 1) Kein Zoll soll so hoch sein, dass man dadurch eine Verminderung der Einkünfte zu befürchten habe. 2) Der höchste Einkommenzoll soll auf Luxusartikel gelegt werden. 3) Spezifische Zölle sollen beseitigt und dafür nur Werthzölle eingeführt werden. 4) Die Zölle müssen derart gewählt sein, dass sie alle Theile des Landes gleich treffen, damit dadurch weder eine Klasse noch eine Gegend mehr geschädigt werde als eine andere.

1) Vergleiche „Die Finanzen und die Finanzgeschichte der Vereinigt. Staaten von v. Hock.“ Stuttgart 1867. S. 97. 98.

Zwar gelangten diese Sätze nicht vollständig zur Anwendung, im Prinzip aber wurde ihre Richtigkeit von dem Kongresse anerkannt. Es trat eine Erniedrigung, wenigstens den Kompromissakten entsprechend, ein und von 1846—61 gab es in den Vereinigten Staaten in der That überall Werthzölle. Walker stellte 20 % als den Zoll fest, bei welchem im Allgemeinen der höchste Ertrag zu erwarten sei. Auf seinen Rath wurde ein Tarif am 30. Juli 1846 erlassen, in welchem alle Zölle Werthzölle waren. Darin waren alle Gegenstände je nach der Höhe der Taxen in neun verschiedenen Verzeichnissen aufgezählt.

Verzeichniss A bezollte mit 100 % Branntwein und andere aus Getreide destillirten Getränke, Absynth u. s. w. Verzeichniss B: mit 40 % verschiedene Gewürze, eingemachte Früchte und zubereitetes Fleisch, Cigarren, Schnupftabak und alle ächten wie unächten Weine. Verzeichniss C: mit 30 % Ale, Bier, Porter in Fässern, Pelzwaaren aller Art, Teppiche, Kohlen, abgeschwefelte Steinkohlen, Thon-, Stein- und Porzellanwaaren, Eisen in Stäben, Ringen, Platten und anderen Formen, welche nicht besonders erwähnt sind. Ferner Roheisen, Fabrikwaaren von Kupfer, Messing, Gold, Eisen, Blei und andern Metallen, welche sonst ebenfalls nicht genannt sind. Baumwollne, leinene, seidene und wollene Waaren und solche von Glas, Leder, Marmor, Papier und Holz. Melasse, Zucker, Gewehre u. s. w. Verzeichniss D: mit 25 % Flanelle, Kabel, Tauwerk, baumwollene Spitzen, Waaren von Ziegenhaar, wollenes oder halbwollenes Garn. Verzeichniss E: mit 20 % Droguen, Kupfer in Platten, Blech, Kupferringe, Nägel u. s. w. Fische, Flachs, Samen und solche Früchte, welche noch nicht besonders genannt sind; Blei in Stäben, Platten und Röhren, und Leinen von allen Arten. Verzeichniss F: mit 15 % Chinarinde, Werg von Hanf oder Flachs, rohe Seide, Stahl in Stäben, Gussstahl, Zinn in Platten oder als Blech, Zink. Verzeichniss G: mit 10 % Bücher, Zeitschriften, Bausteine, Kautschuk, Uhren, Uhrfourrituren. Verzeichniss H: mit 5 % verschiedene Rohmaterialien. Verzeichniss I gab die zollfreien Gegenstände an, wie Kaffee, Thee, Kupfererz u. s. w.

Man kann wohl sagen, dass dieser Tarif von 1846 das Rohmaterial geschützt habe. Denn dasselbe war mit unbedeutenden Ausnahmen eben so hoch besteuert als die Fabrikate. Er blieb bis 1857 unverändert. Da aber fand eine allgemeine Erniedrigung der alten Zölle von 25 % auf 20 % statt. Viele Gegenstände wurden auch unter die zollfreien aufgenommen. Die Zölle auf Gewürze wurden von 30—40 auf 4 % und die für andere Gegenstände von 30, 25 und 20 % auf 24, 19 und 15 % herabgesetzt. Dieser so veränderte Tarif hatte bis

zum 1. April 1861 Geltung, wo der s. g. Morill-Tarif in Kraft trat, welcher am 2. März bereits erlassen war.

Vorher indess waren sieben Staaten aus der Union ausgeschieden.

Das Defizit nun unter den dem Tarif von 1857 betrug jährlich 24,000,000 Dollars, und es war daher unbedingt nothwendig einen höheren Tarif wieder herzustellen. In Folge des Bürgerkrieges, welcher am 12. April 1861 begann, wurden zwei andere Gesetze in demselben Jahre erlassen.

Da die Akte vom 2. März 1861 die bis dahin geltenden Zölle aufhob und die Basis für die spätere Gesetzgebung bildete, so werden wir den Tarif etwas näher betrachten.

Die früheren Zölle (30 % und 25 %) des Tarifs von 1846 wurden wieder eingeführt. Es kamen in dem Gesetze 766 verschiedene Zollsätze vor. 237 waren spezifische und 528 Werthzölle, unter letztern 207 zu 30 %, 36 zu 25 %, 121 zu 20, 110 zu 10, 15 zu 15, 12 zu 5 und die übrigen zu verschiedenen Sätzen. 16 Gegenstände wurden mit doppelten, d. h. spezifischen und Werthzöllen belegt. Sie alle erfuhren während der nächsten 7 Jahre noch eine Erhöhung und Ergänzung durch neue Zölle.

1870 wurde ein Gesetz gegeben, welches die Zölle für viele Gegenstände herabsetzte und dadurch das Einkommen um 30,000,000 Dollars verminderte, doch die eigentlichen Schutzzölle wenig ermässigte. 1872 wurden noch zwei Gesetze angenommen, welche die Zölle auf Thee und Kaffee aufhoben und eine Herabsetzung von 10 % bei den meisten mit Schutzzoll belegten Gegenständen bewirkten. Nach einem Gesetz von 1876 wurden dann wieder die alten Sätze von 1870 bei geschützten Gegenständen, namentlich bei Eisen zur Geltung gebracht.

Besonders betrachtenswerth unter den späteren Tarifgesetzen ist das von 1867, — der sog. Wolletarif, worin bedeutende Erhöhungen bei wollenen Fabrikaten gemacht wurden. So z. B. mussten wollene Stoffe die vor 1867 24 Cents pro Pfund und 35 % zahlten, von da an 40 Cents pro Pfund und 35 % als Werthzoll entrichten. Diejenigen die bis damals 24 Cents und 40 % zahlten, wurden von da an mit 50 Cents und 40 % herangezogen. Wollene Kleidungsstoffe, welche früher 4 Cents pro □ Yard und 30 % Werthzoll zu zahlen hatten, wurden in dem Tarife mit 6 Cents pro □ Yard und 35 % verzollt. Kurzum — es wurden alle wollenen Stoffe mit 20 %, ja sogar manche Sorten mit 60—70 % herangezogen. Der Einfluss dieses Tarifs ist der Gegenstand sehr heftiger Erörterungen in den Vereinigten Staaten gewesen, und wir wollen auf ihn an dieser Stelle besonders aufmerksam machen,

da wir in einem späteren Abschnitte seinen Einfluss auf die Industrie des Landes ganz genau zu untersuchen haben werden.

Um zu zeigen, in welchem Sinne der Tarif von 1870 durchgeführt wurde, stellen wir hier eine kurze Tabelle auf, welche die durch das Gesetz ermässigten und anderseits erhöhten Sätze darstellt.

Ermässigungen fanden bei den nachstehenden Artikeln statt: —

Thee, Kaffee, Cacao, Zucker, Melasse, Gewürze, Weine, Branntwein, grüne Früchte, trockene Früchte, Opium, Rübensamen, Roheisen, Brucheisen.

Erhöhungen fanden bei den folgenden Artikeln und zwar in dem nachstehenden Verhältnisse statt [1]):

Gegenstände	von erhöht	bis zu
Flachs	Doll. 15 pro Tonne	Doll. 20 pro Tonne
Wergflachs	5 „ „	10 „ „
Samenhanf	15 „ „	25 „ „
Weinflaschen	2 Cents pro Stück	3 Cents pro Stück
Uhren	20 %	25 %
Leinöl	23 Cents pro Gallone	30 Cents pro Gallone
Baumwollesamenöl	20 %	30 %
Flachssamen	16 Cents pro Bushel	20 Cents pro Bushel
Schleifsteine	20 %	Doll. 2 pro Tonne
Marmor	50 %	25 Cents pro Pfd. u. 30 %
Haartuch	30 %	40 %
Knöpfe	40 %	50 %

Es lässt sich leicht daraus ersehen, dass die Veränderungen, die im Jahre 1870 vorgenommen wurden, immer zu Gunsten der durch den Schutzzoll begünstigten Klassen geschahen, namentlich zu Gunsten der Landwirthe der Weststaaten.

Um uns nun auch ein klares Bild von der gegenwärtigen Ausartung des amerikanischen Tarifs zu verschaffen, führen wir hier eine Tabelle an, die die Sätze für einige Hauptgegenstände enthält. Da, wo die Sätze ursprünglich spezifisch oder zusammengesetzt waren, sind sie erst in entsprechende Werthzölle umgewandelt worden.

Gegenstände	% Sätze	Gegenstände	% Sätze
Calico	71	Fensterglas	54
Calico	51	Reifeisen	41
Zwirn auf Spulen	74	„	60
Baumwollenes Garn	58	Schrauben	60

1) „Tariff for Revenue only“ S. 23. von W. R. Morrison. Washington 1876.

Gegenstände	% Sätze	Gegenstände	% Sätze
Draht unter No. 25	52	Teppiche	96
Drahtseil	48	wollene Kleidungsstoffe	61
Gezogene Röhre	71	„ „	63
Feilen mehr als 10 Zoll lang	54	„ „	69
Maschinennadeln	46	„ „	81
Blei in Klumpen	42	wollene Decken	77
Marmor	110	„ „	82
„	166	„ „	85
Stoffe zum Anstreichen	89	„ „	91
Bleistifte	58	„ „	95
Stahlfedern	53	Flanelle	67
Seidene Stoffe	60	„	81
Stärke	56	„	86
Firniss	71	„	91
Rohwolle 1. Klasse	45	wollene Strumpfwaaren	51
„ „ „	50	„ „	79
gewaschene Wolle	56	wollene Fabrikate	77
„ „	63	„ „	80
Rohwolle 2. Klasse	42	„ „	91
„ „ „	50	wollene Hemden u. Unterhosen	56
Shoddy und wollene Lappen	80	„ „ „	84
„ „ „	102	„ „ „	91
Teppiche	50	Bunting	117
„	65	wollenes Tuch	68
„	67	wollene Hüte	88
„	75	„ „	97

Wir sehen hieraus, bis zu welchem Extrem die amerikanischen Protektionisten die Sache getrieben haben. Und doch klagen sie über den kärglichen Schutz, den Ihnen dieser Tarif gewähre! Alle Industriezweige seien dadurch in kläglichen Zustand gebracht, man müsse höhere Sätze aufstellen, zu einem noch vollständigeren Schutze gegen die „Pauper-Labor of Europe"!

Der grosse Unterschied zwischen dem Tarif der Vereinigten Staaten und den Tarifen anderer Nationen in Betreff der Höhe der Sätze erhellt aus der folgenden Tabelle[1]).

1) „Tariff for Rev. only" S. 25.

Jahre	Länder	Einfuhr	Zölle	% Satz
1873	Frankreich	Doll. 710,960,000	Doll. 43,630,803	6,37
1873	Deutschland [1])	751,100,000	33,588,250	4,41
1873	Russland	337,176,977	42,233,277	12,51
1873	Belgien	284,540,000	4,292,000	1,50
1874	Oesterreich	271,488,000	10,236,768	3,77
1874	Italien	258,600,000	20,113,018	7,77
1874	Spanien	76,400,000	10,587,218	13,84
1874	Gross-Britannien	1,850,413,505	96,712,210	5,22
1875	Verein. Staaten	547,050,117	154,554,982	28,25

Die obigen Sätze stellen das Verhältniss der Zölle zu der Gesammteinfuhr dar. Der Satz für zollbare Gegenstände in den Verein. Staaten ist mehr als 45 %.

In dem Vorhergehenden haben wir versucht einen kurzgefassten, übersichtlichen Grundriss der Geschichte der Tarifgesetzgebung in den Vereinigten Staaten zu geben.

Wer die Geschichte der grossen Republik überhaupt verstehen will, muss dieser Tariffrage in ihren verschiedenen Beziehungen ein genaues Studium widmen. Sie ist nicht nur von hoher volkswirthschaftlicher, sondern auch von der höchsten politischen Bedeutung. Es hat nur eine andere Frage gegeben, die mit ihr an Wichtigkeit und Bedeutung verglichen werden kann, — die Sklavenfrage. Die beiden sind zu derselben Zeit aufgetaucht, und sind neben einander hergelaufen bis 1861 mit den mannigfachsten gegenseitigen Beziehungen und Verwickelungen, so dass die eine ohne die andere nicht klar ist. In den ersten Jahren der Republik spielte die Tariffrage die hervorragendere Rolle, bis die Spannung zwischen den gegenüberstehenden Parteien eine so grosse geworden war, dass das Wohl der Nation selbst bedroht wurde. Dann stellte sich Henry Clay mit seinem „Compromise Bill“ als Vermittler zwischen beide Parteien, und von da an trat die Tariffrage in den Hintergrund, während die Gährung über die Sklaverei immer heftiger wurde, bis sie endlich im Bürgerkrieg von 61 zum Bruch führte. Aber kurz vorher tauchte die Tariffrage wieder auf.

In der grossen politischen Versammlung in Chicago 1860, in der die Republikaner ein „Platform“ und Kandidaten aufstellten, wurde die Tariffrage zur Sprache gebracht, und in Erwägung dass durch die Annahme einer schutzzöllnerischen Klausel der Staat Pennsylvanien

1) Für das Jahr 1874 ergiebt sich nach der Reichsstatistik 2,83 %.

für die Union gewonnen werden würde, wurde der Schutz der einheimischen Industrie als Politik angenommen.

Vertheidiger der Südstaaten haben es zu beweisen versucht, dass sie zum Aufstand gezwungen worden sind durch das in Aussicht stehende Schutzzollsystem [1]).

Diese Meinung von der Ursache des grossen Bürgerkrieges scheint in Europa eine sehr verbreitete zu sein [2]) und liefert die Erklärung dafür, dass ein Theil der europäischen Liberalen (besonders in England) mit den Südstaaten sympathisirte. Selbstverständlich haben die Letzteren Alles aufgeboten um diese Ansicht zur Geltung zu bringen, — denn gewiss ist es viel edler und ruhmvoller als Kämpfer und Vertreter für ein Freiheitsprinzip in die Schranken zu treten, denn als Vertheidiger der schmachvollen Sklaverei sich aufzuwerfen.

Diese Behauptung muss Jedem der die thatsächlichen Verhältnisse auch nur flüchtig betrachtet hat, ganz ohne Begründung erscheinen.

---

1) S. „The New Century". New York. Jahrgang 76. S. 107.

2) Vergleiche v. Hock, Finanzen und Finanzgeschichte der V. St. a. a. O. S. 100, wo es heisst, dass diese Ueberzeugung (nämlich, dass der Sieg des Schutzzolles durch die Wahl Lincolns gesichert wár) von entscheidendem Einflusse auf den Entschluss der Südstaaten zum Abfalle von der Union gewesen, ist bekannt, und die Folge hat gezeigt, dass diese Ueberzeugung keine unbegründete gewesen ist. Kaum hatte der Süden seine Abgeordneten vom Kongresse abberufen, so benutzte der Norden die ihm dadurch gewordene unzweifelhafte Mehrheit, um durch das Gesetz vom 2. März 1861 eine lange Reihe von Zollerhöhungen und alle die alten Uebelstände wieder einzuführen, die die Tarife von 1816, 1828 und 1842 verunziert hatten."

Hierbei übersieht v. Hock ganz und gar den Umstand, dass es nur der Abfall der Südstaaten war, der es möglich machte, solche Gesetze durchzuführen. Den Tarif vom März 1861 können wir nicht als einen Sieg der Schutzzöllner betrachten, denn er wár unbedingt nothwendig, um das Defizit, das sich in den letzten Jahren herausgestellt hatte, zu decken — es sei denn, dass der Kongress ein System der direkten Besteuerung einführen wollte, woran keine politische Partei dachte.

Es giebt nicht einen einzigen unter den von 1861—66 durchgeführten Tarifen, den die Südstaaten, falls ihre Abgeordneten an ihrem Platze gewesen wären, nicht verfassungsmässig hätten verhindern können. Die sechs, den Tarif allgemein erhöhenden Gesetze, die vom August 61 bis Juli 66 erlassen worden waren, wurden mit folgender Stimmen-Majorität im Abgeordneten-Hause durchgesetzt: — Das erste mit 34, das zweite mit 47, das dritte mit 36, das vierte mit 55, das fünfte mit 42, das sechste mit 46.

Die Südstaaten hatten durch ihren Austritt 60 Stimmen mit sich genommen. Sie hätten also jeden Tarifakt verhindern können, selbst wenn alle die, welche für die Tarife unter den thatsächlichen Verhältnissen stimmten, auch unter normalen Verhältnissen dasselbe gethan hätten. Das ist aber nicht anzunehmen, denn viele haben ausdrücklich erklärt, dass, als sie für die verschiedenen Erhöhungen stimmten, sie es nur thaten, weil das Einkommen der Regierung vermehrt werden musste zur Fortsetzung des Krieges, welcher ohne den Abfall der Südstaaten nicht zum Ausbruch gekommen wäre.

Wahr ist, dass die republikanische Partei in Begriff einen Kampf auf Leben und Tod gegen die Sklaverei zu beginnen, die Schutzpolitik angenommen hat, um einen grossen Staat für sich zu gewinnen.

Aber als politisches Programm von einer Partei in Amerika angenommen und wirklich ausgeführt sein, sind zwei ganz verschiedene Dinge.

Ein grosser Theil der Republikaner gehörte bekanntlich zur entschiedenen Freihändlerpartei, die, wenn es irgend wie anders gegangen wäre, gar nicht die Absicht hatten, ein Schutzsystem wirklich ins Leben treten zu lassen, sondern vielmehr glaubten, dass sie den Protektionisten gewisse Zugeständnisse auf eine kurze Zeit machen müssten, grösserer Zwecke wegen.

Unter den darauf thatsächlich folgenden Verhältnissen aber war das Resultat dieses Schrittes leicht vorauszusehen. Die Schutzzöllner, die sich an die republikanische Partei anschlossen, handelten immer als ein organisirtes Ganzes nach festen Plänen, und jede Gelegenheit wurde von ihnen benutzt, um das einmal angenommene Schutzsystem weiter auszubilden, während die Aufmerksamkeit der Nation von dem grossen Kriege vollständig in Anspruch genommen wurde.

„Wir müssen hier zwei Arten der Protektion unterscheiden — heisst es in einer Vorlesung von Prof. Summer im Yale College[1]), — die doctrinäre Protektion von einem Niles, einem Clay, einem Carey und einem Greeley, die mehr ein Glauben bona fide an die Lehre als eine Theorie des Nationalreichthums ist, und die praktische Protektion von betheiligten Parteien und Individuen, die das System nur für Selbstzwecke ausbeuten. Die letztere ist diejenige, die in unserem Lande vor 15 Jahren entstanden ist, und unter welcher wir jetzt leben. Wir haben uns der Dienste eines Mr. Morell und eines Mr. Stevens, Eisenfabrikanten aus Pennsylvanien, eines Mr. Mc Carthy' von den grossen Salzwerken in New-York und eines Mr. Morill, Vertreter der Vermont'schen Wollproduzenten als Nationalgesetzgebern erfreut." In welchem Sinne das Schutzsystem durchgeführt worden ist, lässt sich aus dem letzten Satze leicht ersehen.

Das letzt Gesagte lässt sich aber nicht nur auf das Schutzsystem der letzten 15 Jahre, sondern eben so gut auf jedes Tarifgesetz seit 1816 anwenden.

Bei der Aufstellung des Gesetzes von 1824 rangen die verschiedensten Interessen um den Sieg. Kentucky wollte einen Zoll auf Hanf,

---

1) „The New Century" S. 131.

um seinen Hanfbau zu befördern, zu gleicher Zeit einen Zoll auf Melasse, um Rum theuer zu machen zu Gunsten seines Whiskeyinteresses.

Louisiana wollte Melasse auch verzollen, um seinen Zuckerbau zu schützen. Die Mittelstaaten und Ohio wollten Schutzzölle auf Rohwolle, und Pennsylvanien auf Eisen.

Aus dem Kampfe der Interessen ging Neu England leer aus, da es weniger politische Macht hatte, und Hanf, Whisky, Eisen und Rohwolle trugen den Sieg davon, da sich die Mittel- und Weststaaten vereinigten.

Dasselbe wiederholte sich im Jahre 1828 und noch ein Mal im Jahre 1832.

Die ganze Zeit über hallte das Land wieder von hochklingenden Reden über die Pflicht jedes patriotisch gesinnten Bürgers, sein eigenes Privatinteresse dem Gesammtinteresse seines Landes aufzuopfern, während in der Zwischenzeit Vertreter reiner Privatinteressen, die als Nationalgesetzgeber fungirten, Gesetze im reinen Privatinteresse erliessen, die jedem nationalökonomischen Prinzip entgegengesetzt waren.

Die Gesetzgebung der Vereinigten Staaten in Bezug auf diese Frage wie auf die meisten anderen wichtigen Fragen ist eine Kompromissgesetzgebung. Sie ist aus dem Ringen der Privatinteressen hervorgegangen.

Es fehlt überall in den Tarifgesetzen Amerika's ein einheitliches Prinzip solcher Art, wie es jeder ausgedehnten Gesetzgebung zu Grunde liegen sollte. Sie bestehen aus Auswegen und Hülfsmitteln, — sie sind nichts anderes als eine Reihe von Kompromissen.

Das freihändlerische Gesetz von 1846 eben so wohl wie das schutzzöllnerische von 67 können fast eben so gut Kompromissgesetze genannt werden wie das bekannte von 1833.

Kurz gesagt: das Schutzsystem, wie es sich im Laufe der Zeit in Amerika entwickelt hat, vereinigt in sich alle die Nachtheile, die einem jeden Schutzsystem an und für sich anhaften, ohne irgend welche Vortheile, die aus einem gemässigten, den thatsächlichen Verhältnissen angepassten System möglicherweise hervorgehen könnten.

Der Gang dieser Entwickelung in Amerika ist ein eigenthümlicher gewesen: Freihandel — Schutzzölle — Freihandel — Schutzzölle.

Der amerikanische Unabhängigkeitskrieg war wesentlich ein Protest gegen das alte Kolonialsystem Englands[1]), das seinerseits nur eine Folge des grossen absperrenden Systems war, welches damals allgemein galt.

1) Cfr. „National Self Protection" by Joseph Wharton. Phil. 1875. S. 33.

Man hätte also erwartet, dass die Vereinigten Kolonien das Prinzip der Freiheit auch in ihren Handelsbeziehungen angenommen haben würden. Ihre ersten Handlungen auf dem diplomatischen Wege entsprachen auch dieser Erwartung.

Am 6. Februar 1778 schlossen die Gesandten Amerika's ein Bündniss und einen Handelsvertrag mit Frankreich ab. Nach den Vorschriften desselben sollten die beiden Nationen „all die lästigen Vorurtheile vermeiden, die gewöhnlich die Quellen von so vielen Besprechungen, Verwickelungen und Unzufriedenheiten bilden, und als die Basis ihrer Verträge die vollständigste Gleichheit und Reciprocität annehmen.

Sie bezogen sich ferner auf das allgemeine Prinzip, wonach sie sich richten wollten, den Vortheil des Handels einzig und allein auf den gegenseitigen Nutzen und die gerechten Regeln freien Verkehrs zu gründen" [1]).

Bis zu der Zeit bestand das den Handelsverträgen zu Grunde liegende Prinzip darin, dass zwei Nationen einander besondere und exklusive Privilegien gewährten. Die Amerikaner führten ein in so weit neues Prinzip ein, dass sie sich in die verwickelten Verhältnisse nicht einlassen wollten, durch welche Europa, nachdem alle natürlichen Beziehungen gestört waren, enge, künstliche und willkürliche Verhältnisse zwischen den Nationen eingeführt hatte, sondern dass sie nur die freiesten Verbindungen mit allen Theilen der alten Welt anknüpften. Daher finden wir, dass ihre Vertreter im Auslande jede Gelegenheit benutzten, um Handelsverhältnisse zu gründen. Aber sie stiessen auf alle Arten von Hindernissen. Das alte absperrende System war in Europa noch in voller Kraft. Die Versuche der Amerikaner wurden überall zurückgewiesen und endlich, nachdem Mr. Adams seine Hoffnungen auf einen Handelsvertrag mit England nach langen und mühsamen Unterhandlungen vollständig gescheitert sah, rieth er den Kolonien, selbst das absperrende System einzuführen, um andere Nationen zu Handelsverträgen zu zwingen [2]).

Amerika folgte seinem Rath. Anfangs, wie wir schon bei den ersten Tarifgesetzen gesehen haben, mit Einschränkung und Zurückhaltung; nachher aber mit desto grösserem Eifer während der Napoleonischen Kriege. Mit dem Jahre 1816 fingen, wie wir schon wissen, die Kämpfe zwischen Schutzzoll und Freihandel an, die mit dem Sieg

---

1) The New Century S. 76.
2) The New Century S. 78.

des Freihandels endigten. Mit dem Tarife von 1846 schien der Protektionismus vernichtet zu sein [1]). Der Wegfall der Kornzölle in England und eine Reihe schlechter Ernten in Europa riefen eine vermehrte Nachfrage nach amerikanischen landwirthschaftlichen Produkten hervor. Die Entdeckung von Gold in Californien gab dem Verkehr eineu neuen Antrieb.

Der Freihandel trat ins Leben unter besonders günstigen Verhältnissen.

Mag man sagen wegen oder trotz des Freihandels trat die Nation mit dem Jahre 1847 in eine neue Periode der nationalen Entwickelung ein — eine Periode, die trotz der Krisis von 1857, einen solchen nationalen Wohlstand und Aufschwung brachte, dass mit ihr keine frühere sich vergleichen lässt. Das alte absperrende System schien auf immer verschwunden zu sein.

Die Einkünfte von den Zöllen vermehrten sich in einem solchen Maasse, dass es nöthig wurde die Zölle im Jahre 1857 weiter herabzusetzen.

Aber gleich auf den Erlass des neuen Tarifs folgten mehrere ungünstige Konjunkturen und ein Defizit in dem nationalen Haushalt stellte sich bald heraus, so dass ein neues Gesetz gegeben werden musste. Aber die Diskussion darüber bewegte sich fast ausschliesslich nur darum, ob es geeignet sei die Einkünfte zu vermehren. Das beweist zur Genüge, wie wenig das ganze Land daran dachte ein Schutzsystem einzuführen. Mit dem Austritt der Vertreter der Südstaaten gestaltete sich die Sache wesentlich anders. Und als nun die immer zunehmenden Kosten, welche der Bürgerkrieg verursachte, vermehrte Einkünfte und folglich erhöhte Zölle unbedingt erforderten, waren die Schutzzöllner stets nur bereit, jede Erhöhung der Zölle für ihre Zwecke auszubeuten. Im Jahre 1863 trat ein umfassendes System der innern Besteuerung ins Leben und mit jeder Erhöhung dieser innern Steuern mussten die Zölle auch erhöht werden [2]).

Endlich, als der Bund der Südstaaten zusammenfiel, und die Krisis, die dieses Steuersystem hervorrief, überwunden war, verlangte das Volk seinen Traditionen getreu [3]) die Abschaffung dieser inneren Steuern.

---

1) Denn obgleich die Zölle immer noch ziemlich hoch waren, wurden sie doch um reiner Finanzzwecke willen auferlegt und nach dem Prinzip durchgeführt. Und deshalb hat dieser Tarif die Industrie des Landes in künstliche und unnatürliche Wege nicht eingelenkt.

2) Summer, Hist. Am. Currency a. a. O. S. 210.

3) cf. Report of Commissioner of Internal Revenue. Washington 1875. S. IV.

Hierbei standen ihm die Schutzzöllner zur Seite[1]). Denn sie waren sich dessen ganz gut bewusst, dass, wenn dieses System einmal abgeschafft worden wäre, es unbedingt nothwendig sein würde, die Zölle noch in die Höhe zu treiben, um das für die Tilgung der Nationalschulden und die laufenden Ausgaben der Regierung nöthige Geld zu beschaffen. Sie hofften vermöge ihrer Macht diese Gelegenheit zu Gunsten des Schutzzollsystems ausnutzen zu können. Der Tarif von 1867 zeigte, dass ihre Erwartungen durchaus berechtigt seien. Auf diese Weise ist es den Schutzzöllnern gelungen das jetzige System einzuführen[2]).

Ueber die Zukunft des Freihandels in den Vereinigten Staaten jetzt schon ein Urtheil zu fällen, würde zu voreilig erscheinen.

Ein Streben nach Ausgleichung ist in diesen letzten Jahren immer schärfer hervorgetreten.

Man sucht den Schutz gegen die Konkurrenz des Auslandes nach allen Richtungen hin auszudehnen und dafür weniger einseitig das Interesse einzelner Parteien im Inlande zu begünstigen. Damit hängt aber auf der anderen Seite wieder zusammen, dass überall gewisse Interessen durch die Schutzzölle verletzt werden, und darum die Zahl ihrer Gegner ausserordentlich gross ist. Man lasse sich aber nicht zu leicht zu der Annahme hinreissen, dass die Amerikaner ihre Schutzzölle leicht oder bald aufgeben werden. Denn erstens sind die Schutzzöllner sehr mächtig und sie halten im Allgemeinen sehr zusammen. Sie sind förmlich organisirt und haben das Uebergewicht im Kongresse. Ferner sind Dank der unermüdlichen Thätigkeit der verschiedenen Protektionsvereine, die mit unendlich vielen Broschüren und Bekehrungstraktätchen das Land überfluthen, schutzzöllnerische Ansichten unter allen Schichten der Bevölkerung sehr allgemein verbreitet, unter den Landwirthen der Weststaaten ebenso gut wie unter den Arbeitern der Oststaaten.

Ein bekannter englischer Schriftsteller, Mitglied des Parlaments und ein Führer der Radikalen, sagt in seinem „Greater Britain" von den Ansichten über Schutzzoll, denen er in den Weststaaten Amerika's begegnete[3]).

„Der amerikanische Beweis für Protektion ist hauptsächlich politisch. Wenn man versucht zu beweisen, dass das Schutzsystem von Privatinteressen hauptsächlich unterstützt wird, so weist man auf die

1) Speeches, Adresses & Letters. — W. D. Kelley. Philadelphia 1872. S. 319.

2) Hirt's Annalen d. deutschen Reichs. Jahrgang 1870. S. 442.

3) „The Protective Question Abroad." Cambridge 1870. J. L. Hayes S. 50.

klugen, berechnenden Landwirthe der Weststaaten hin, deren Beutelinteresse dem Schutzsystem vollständig entgegengesetzt ist, und die trotzdem bis auf den letzten Mann es befürworten. Diejenigen, die über die Selbstsucht der Protektionisten so weitläufig reden, haben sich die Mühe gewiss niemals gegeben, die Argumente zu untersuchen, wodurch das Schutzsystem in Amerika gestützt wird."

Noch ein Moment kommt hinzu, das dem Freihandel den Sieg erschwert, und welches Prof. Summer folgendermaassen beschreibt: —

„12—15 Jahre genügen um die stimmberechtigte Bevölkerung sich wechseln zu lassen und das neue Geschlecht in den einen oder den anderen Ideen zu erziehen. Die Traditionen einer Politik gewinnen für sich auf diese Weise eine gewisse Festigkeit innerhalb der Periode und die Erinnerung einer anderen entfällt den Menschen. Es ist immer schwer für die Menschen, sich einen sozialen Zustand vorzustellen, der von dem verschieden sein soll, den sie erfahren haben.

Die Fähigkeit, dies zu thun, wird nur durch Studium und Reisen gewonnen. Daher kommt es, dass die meisten Leute sich heutzutage mit den Klügeleien über Papiergeld und Schutzzoll beruhigen, an welche unser Geschlecht gewöhnt worden ist."

Ein heller Hoffnungsstrahl bricht aus der sonst trostlosen Dunkelheit des übertriebenen Protektionismus hervor: ein Theil der Fabrikanten selbst tritt neuerdings gegen die Schutzzölle auf, und zwar ein Theil der bedeutendsten und mächtigsten neu-englischen Fabrikanten, die meinen, dass sie jetzt im Stande sind, mit der ganzen übrigen Welt in Amerika zu konkurriren, und, wenn sie ihre Maschinen ohne Zölle bekommen könnten, mit der ganzen übrigen Welt im Auslande würden konkurriren können. Wenn aber die geschlossene Schaar, durch welche die Schutzzöllner bis jetzt allen Angriffen der Freihändler trotz geboten haben, durch die Desertion von einigen Gliedern einmal gelockert worden ist, so muss der Protektionismus dem Freihandel weichen und eine neue Aera eintreten. Möge es bald so weit kommen!

Kapitel II.

Die Arten der Zölle.

Die Frage, ob spezifische oder Werthzölle, ist eine, die in dieser letzten Zeit so vielfach besprochen, von so vielen Seiten her erörtert worden ist, dass es sich wohl lohnen dürfte, die Erfahrungen der Vereinigten Staaten, des Musterlandes für Werthzölle, in dieser Beziehung kurz darzulegen und zu untersuchen, welche Meinungen über diese Frage dort obwalten.

Wir wollen aber zuerst das thatsächliche Zahlenverhältniss zwischen den Werth- und den spezifischen Zöllen in den verschiedenen Tarifen darlegen; zweitens, die Beweggründe, die zu dieser Gestaltung geführt haben, und endlich eine allgemeine Besprechung der Vorzüge, die für die zwei Systeme von ihren Vertheidigern in Anspruch genommen werden.

Ehe wir zu der Betrachtung der eigentlichen Werth- und spezifischen Zölle übergehen, wollen wir zwei Arten Zölle im Vorübergehen in Betracht ziehen, die in den amerikanischen Tarifen vorkommen und wenigstens eine kurze Erwähnung verdienen, da sie in den letzten Jahren eine bedeutende Rolle gespielt haben.

Durchaus vorwiegend sind die sog. zusammengesetzten Zölle, die von zwei Parteien mit grosser Freude angenommen sind, nämlich von den Fabrikanten und den Produzenten des Rohmaterials. Es wird behauptet, dass durch die Annahme dieser Zölle der Streit zwischen den beiden letztgenannten geschlichtet worden sei.

Sie sind auf Fabrikate gelegt, deren Rohmaterial auch verzollt ist, und bestehen aus zwei Theilen, d. h. einem spezifischen und einem Werthzolle. Der spezifische Zoll soll dem auf das Rohmaterial in dem Fabrikate gelegten Zoll gleichkommen und dadurch den Fabrikanten in dieselbe Lage versetzen, die er eingenommen hätte, wenn es keinen

Zoll auf Rohmaterial gäbe. Der Werthzoll soll dem Fabrikanten Schutz gewähren.

Z. B. Um ein Pfund wollnen Tuch's gewisser Art zu machen braucht man 4 Pfund Wolle. Der Zoll auf Wolle ist $11^1/_2$ Cents pro Pfund. Um ein Pfund Tuch zu verfertigen braucht man noch Droguen mancherlei Art, wie Farbestoffe u. s. w., worauf der Zoll noch $2^1/_2$ Cents ist. Diese Summen machen $48^1/_2$ Cents Zoll auf das zu einem Pfund Tuch nöthige Rohmaterial aus.

Dann kommen noch hinzu Zinsen auf den Vorschuss, den der Fabrikant auf sechs Monate nehmen muss, bis er sein Tuch fertig hat, die den ganzen Zoll über 50 Cents pro Pfund steigern würden [1]).

Und folglich finden wir im Tarife von 67 einen spezifischen Zoll von 50 Cents pro Pfund auf wollene Tuche und ausserdem einen Werthzoll von 35 %, der dem Fabrikanten Schutz gewähren soll.

Seit 1861 kommen solche Zölle sehr häufig vor. 1870 waren es 109 solcher Sätze im Tarife, besonders auf wollene und eiserne Fabrikate. 50 Jahre hindurch war ein sehr lebhafter Kampf in den Vereinigten Staaten zwischen den Wollproduzenten und den Fabrikanten geführt worden, indem die Erstern einen Schutz auf Rohwolle, während die Letztern freie Wolle verlangten. Im Jahre 1867 wurde ein Frieden zwischen ihnen zu Stande gebracht und ein sehr komplizirter Tarifentwurf von beiden Seiten angenommen, wonach Wollengarn und wollene Tuche mit zusammengesetzten Zöllen belegt wurden. Der Streit zwischen beiden Parteien wurde durch diese Einrichtung soweit beigelegt, dass die Fabrikanten von da an einen Zoll auf Rohwolle verlangt haben.

Das Prinzip der Minimalwerthschätzung, wonach alle Tuche, die weniger als einen gewissen Preis gekostet haben, zu diesem Preise geschätzt und danach verzollt werden, wurde schon 1816 bei der Verzollung baumwollner Tuche angenommen und 1824 weiter ausgebildet und in diesem letzten Falle wurde der Satz so hoch gegriffen, dass die Zölle auf groben Tuchen eigentlich prohibitiv wirkten, so z. B. musste ein Pfund grobes Tuch 10 Cents Zoll bezahlen, während der gewöhnliche Preis im Inlande nur 9 Cents war.

Wir wollen jetzt die geschichtliche Entwickelung der Werthzölle in den Ver. Staaten verfolgen und das Verhältniss untersuchen, in welchem die Werthzölle und die spezifischen Zölle zu einander gestanden haben.

---

1) An exposition of the principles forming the basis of the present Tariff on manufactures of wool. J. L. Hayes. Boston 1870. S. 7.

In dem Tarifgesetz von 1792 waren es 160 besondere Nummern, von welchen 102 ad valorem, 58 spezifisch waren.

Für die übrigen Tarife gestalteten sich die Zölle folgendermaassen:

	spez.	ad val.		spez.	ad val.
1804	102	92	1842	313	326
1816	121	92	1846	nur Zölle ad val.	
1824	182	121	1861	237	528
1828	202	133	1870	565	455

Es ergiebt sich hieraus, dass das Verhältniss der Werthzölle zu den spezifischen von 1792—1842 ein immer kleineres wurde, worauf es dann wieder in die Höhe stieg, dass von 1846—1861 nur Werthzölle vorkamen, und dass von 61—71 das Verhältniss wieder abnahm.

Wenn wir untersuchen wollen, welche Momente gerade zu dieser Entwickelung beigetragen haben, so sind wir zuerst auf die Besprechungen im Kongresse über diese Frage hingewiesen. Die erste Diskussion über diese Frage insbesondere im Kongresse fand im Jahre 1846 statt auf den Vorschlag des damaligen Secr. of the Treas. R. J. Walker, die ad valorem Zölle zur vollen Geltung zu bringen.

Damals hiess es: — die ad valorem Zölle sind die allein richtigen, sind die billigsten, sind die am besten geeigneten den Kleinen Schutz zu liefern, welchen man im Tarife von 1846 gewähren wollte.

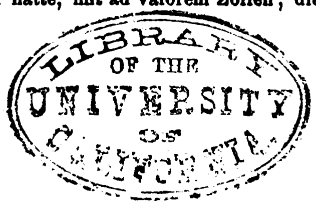
„Man hat die spezifischen Zölle angenommen, sagte ein Vertreter, um die Höhe der Zölle vor dem grossen Publikum zu verbergen. Wir sind im Jahre 1789 von Zöllen ad valorem ausgegangen, und je weiter wir auf dem Wege der Protektion vorgeschritten sind, desto mehr sind die Zölle spezifisch geworden. Man spricht, fuhr der Vertreter fort, als ob wir spezifische Zölle angenommen hätten, weil Zölle ad valorem zu ungewiss seien, zu schwer zu erheben. Aber dies ist nicht wahr.

Bei Untersuchung wird man finden, dass in jedem Beispiel, wo ad valorem in spezifische Zölle umgewandelt worden sind, der spezifische Zoll einen höhern Schutz gewährte, und dass er auferlegt wurde, um den hohen Satz vor dem grossen Publikum zu verbergen."

Und was jener Vertreter hier sagt, ist für den ganzen Entwickelungsgang dieser Frage in Amerika eigenthümlich und charakteristisch[1]).

---

1) Obgleich es für die amerikanischen Protektionisten charakteristisch ist, dass sie die spezifischen Zölle als die wahren schutzzöllnerischen betrachten und befürworten, findet man doch in der Politik europäischer Nationen dasselbe Prinzip stillschweigend wenigstens angenommen. England z. B. vor 1860 belegte die gewebten Waaren, bei denen es gar keine Konkurrenz zu fürchten hatte, mit ad valorem Zöllen; die aber, deren



Je mehr die Schutzpartei zur Herrschaft gelangt ist, desto mehr sind die spezifischen Zölle überwiegend, und je mehr die freihändlerische Partei die Oberhand gewonnen hat, desto mehr ist das Umgekehrte der Fall. Der Tarif von 46 z. B. wurde im freihändlerischen Sinne durchgeführt und jeder Satz ist ad valorem. Dagegen, wie schon gesagt worden ist, in der Periode von 1816—32, eine Periode, in welcher Amerika weiter und immer weiter auf dem Wege der Protektion vorgeschritten ist, wurde das Verhältniss zu den spezifischen immer kleiner. Und ganz dasselbe gilt von der Periode seit 1861.

In der ganzen schutzzöllnerischen Literatur des heutigen Tages in den Ver. Staaten ist es dem Tarife von 1846 immer und immer wieder zum Vorwurfe gemacht, dass er nur Werthzölle enthielt, da diese mit freihändlerischen Zöllen vollständig gleichbedeutend seien. Die Freihändler haben dagegen als Partei immer nach einem gleichmässigen ad valorem Tarif gestrebt [1]).

Was der vorhin erw. Abgeordnete in Bezug auf die Höhe der spezif. und der Zölle ad valorem sagt, wo beide in demselben Tarife vorkommen, lässt sich sehr wohl nachweisen, wie die folgenden Beispiele zeigen können.

Im Jahre 1792 war der durchschnittliche ad valorem Zoll 11,5 %, während auf Baumwolle der Zoll 3 Cents pro Pfund oder beim damaligen Preise 13 %, und der auf Steinkohlen $4^1/_2$ Cents pro Bushel oder 20 % war.

1827 war Eisen in Stäben mit 18 Dollars pro Tonne oder 34,5 %, gewalztes Eisen mit einem spezifischen Zoll, der 42,63 % glich und Roheisen um 30 % herangezogen, während der durchschnittliche ad valorem Zoll circa 25,45 % betrug. —

Dasselbe gilt von den spezifischen Sätzen in den verschiedenen Tarifen seit 1861.

Einfuhr mit Gefahr für seine Fabrikationszweige verbunden war, mit spezifischen Zöllen, wie z. B. seidene Stoffe, und feinere Sorten baumwollener, wollener und leinener Waaren.

Und in der letzten Zeit macht die englische Regierung ihren Einfluss geltend um die ad valorem Zölle in Frankreich und Italien beibehalten zu lassen, wenigstens auf solche Waaren, die es dahin ausführt. cp. Amé — Les Tarifs de douanes Paris 1876 Band II, S. 536.

1) „Nur die Protektionisten haben die spezifischen Zölle befürwortet, und als Beweis meiner Behauptung weise ich Sie auf die Verhandlungen und Gesetzgebung des Kongresses von 1824—1870" — heisst es in „Letters to Prof. Perry" by H. C. Baird Philadelphia 1871. In der letzten Zeit zwar gehen die Freihändler mehr und mehr zu den spezifischen Zöllen über. Und der hervorragendste Freihändler unter den Abgeordneten (W. H. Morrison aus Illinois) verlangte in seinem Entwurf zur Tarifreform, den er im Jahre 1876 dem Kongresse vorlegte, dass man die spezifischen Zölle überall annehmen soll wo sie überhaupt durchführbar sind. cf. sein Tariff for Revenue only — S. 14.

Wenn wir nach den Beweggründen forschen, die die Protektionisten dazu veranlasst haben, die spezifischen Zölle überall anzunehmen, wo sie überhaupt durchführbar sind, so finden wir einen Anhaltspunkt in dem Beweisgrunde gegen die Werthzölle, den J. M. Swank in seinem dem amerikanischen Eisen- und Stahlvereinen im Jahre 76 erstatteten Bericht anführt[1]).

Da heisst es: Eine Hauptbestimmung des 46er Tarifs war die, welche die Werthzölle überall statt der spezifischen Zölle einführte, — eine Politik, die dem Schutz-System der beständigen Beschäftigung der Arbeiter, und daher einer richtigen Finanzpolitik vollständig entgegengesetzt ist. Wenn die Einfuhr zu niedrigen Preisen geschätzt ist, sind unter dem Regime der Werthzölle die Zollsätze niedrig, und der Fabrikant verliert den Schutz gerade zu der Zeit, wo er dessen am meisten bedarf, dagegen, wenn die Einfuhr zu hohen Preisen geschätzt ist, steigen die Zölle in die Höhe und der Fabrikant wird reichlich geschützt, wenn er den Schutz am besten entbehren könnte. Wenn die erstgenannte Wirkung der Werthzölle gefühlt ist und lange genug fortgesetzt wird, so werden wenig einheimische Fabriken übrig bleiben, die in der zweiten Stufe konkurrenzfähig sein werden.

Dass diese Behauptung viel Wahres enthält, kann man nicht nur aus den Umständen ersehen, die gleich nach der Einführung des Tarifs von 1846 eintraten, worauf Swank selber aufmerksam macht, sondern viel deutlicher aus den Wirkungen des Tarifs von 1816, worauf schon hingedeutet worden ist.

Am Schlusse der Napoleonischen Kriege hat England eine grosse Menge Waaren angehäuft, die es verkaufen musste. Zum Schlusse des britisch-amerikanischen Krieges haben die englischen Fabrikanten ungeheure Quantitäten baumwollne und wollne Fabrikate nach Amerika geschickt, da sie dort einen grossen Absatz erwarteten. Aber es ging nicht so leicht. Die Amerikaner waren durchaus nicht so begierig zu kaufen, wie die Engländer gehofft hatten. Aber da diese Waaren verkauft werden mussten, so setzten die Engländer die Preise ihrer Waaren sehr herab, in vielen Fällen weit unter die Produktionskosten, und da die Zölle auf solche Waaren ad valorem waren, so zahlten sie niedrige Zölle und das ganze Land wurde von englischen Fabrikaten überschwemmt.

Die Fabrikanten wurden überall ruinirt, und als später die Engländer entsprechenden Absatz für ihre Waaren auf dem Kontinente

1) cf. Aehnliche Ausführungen in „Principles of Political Economy" by Horace Greeley. Boston 1875. S. 323 folgend.

wieder gewonnen und ihre Vorräthe geräumt hatten, so stiegen die Preise in Folge der natürlichen Gesetze und gleichzeitig die Zölle. Und die Fabriken, die sich durch den Sturm hatten durcharbeiten können, der vier lange Jahre auf die amerikanische Nationalindustrie allzu unbarmherzig losgewüthet hatte, konnten sich nun der Aussicht auf eine bessere Zukunft erfreuen. Aber hunderte und tausende von Fabriken, von denen nur die Gebäude übrig geblieben, deren Arbeiter verschwunden, deren Herren bankerott geworden, waren nicht im Stande sich des Nutzens der Steigerung der Preise zu erfreuen. Gerade dieselbe Erscheinung tritt 1846 hervor.

Und diese Ansicht, dass spezifische Zölle die eigentlichen Schutzzölle sind, während die Werthzölle dem Freihandel dienen, findet sich nicht nur in Betreff der Eisenwaaren, sondern auch in Betreff der Zölle auf Rohwolle und fabrizirte Wolle.

Im November 1874 wurde ein Bericht der New-Yorker Handelskammer von einem dazu besonders ernannten Ausschuss erstattet, worin ein Zoll ad valorem auf Rohwolle befürwortet wurde. In einer Kritik [1]) über diesen Bericht von Eduard Hayes dem Sekretäre des National-Vereins der amerikanischen Wollenfabrikanten heisst es: „Der vorübergehende Erfolg derer, welche die Werthzollpolitik oder die Freihandelspolitik befürworteten, würde das Zeichen zu einer Erneuerung des alten Kampfes zwischen den Wollproduzenten und Wollfabrikanten sein". Seiner Meinung nach sind daher Werthzölle auf Rohwolle und Freihandel zwei gleichbedeutende Ausdrücke.

An einer andern Stelle derselben Kritik heisst es: „Jeder Fabrikant, wenn er nur seine augenblicklichen Interessen in Betracht zöge, und die Wichtigkeit der einheimischen Wollenproduktion zu begünstigen übersähe, würde sich eines niedrigen ad valorem Zolles auf Rohwolle erfreuen, vorausgesetzt, dass er den spezifischen Zoll auf fremde Tuche behalten könnte. Aber glaubt Jemand, dass dies sich zu Stande bringen lässt bei der jetzigen Meinung in den landwirthschaftlichen Gemeinden, die bekanntlich die Gesetzgebung in dieser Beziehung genau kontroliren? Das ad-valorem-System, wenn es in irgend einer Beziehung angenommen werden soll, muss auf die Fabrikate ebenso wie auf die Rohwolle angewendet werden. Aber wir haben schon sehr schlechte Erfahrungen mit diesem Systeme unter dem Tarife von 1846 gemacht. Der hervorragendste und praktischste unsrer Schriftsteller sagt über unsre Wollenfabrikation, dass unter der ver-

1) cf. „New-York Trade Report Reviewed" — erschienen in dem Januar-Heft des Bulletins of the national Association of wool manufacturers. Boston 1875. S. 209.

derblichen Wirkung dieses Tarifs die Wollenproduktion fast still stehen blieb, und viele von unsern grössten Fabrikgesellschaften ruinirt wurden. Was die Ansichten seitens der Baumwollfabrikanten betrifft, so kann man ganz richtig von den Sätzen, die in dem Tarife vorkommen, auf ihre Ansichten schliessen. Baumwollenes Garn und die meisten baumwollenen Tuche sind mit zusammengesetzten Zöllen belegt. Bei den Baumwollenfabrikaten feinerer Art, wie Spitzen, kommen freilich nur ad-valorem-Zölle vor. Die Interessenten, die wir eben angeführt haben, treten gegen die Werthzölle auf, nicht deswegen weil unter denselben solche Defraudationen vorkommen, als vielmehr deswegen weil sie die Wirkung der Zölle ad valorem an und für sich als dem Schutzsystem durchaus entgegengesetzt betrachten. Es ist aber bemerkenswerth, dass sie ihre spezifischen Zölle in vielen Fällen auf ad-valorem-Zölle gegründet haben z. B. Wollengarn, das 40—60 Cents pro Pfund werth ist, hat einen Zoll von 30 Cents pro Pfund und 35 %, während dasjenige, dessen Werth 60—80 Cents pro Pfund ist, einen Zoll von 40 Cents pro Pfund und 35 % hat.

Interessant ist es, in diesem Zusammenhange die verändernde Gestaltung der Zölle bei demselben Artikel zu verfolgen, da der Hang der Schutzzöllner zu spezifischen Zöllen sich hier wieder ganz deutlich kundgiebt. Baumwollene Fabrikate z. B. wurden nur mit ad-valorem-Zöllen belegt von 1789—1816. 1816 wurde eine Art baumwollenes Zeug (Bagging) mit einem spezifischen Zoll belegt, der bis 1846 dauerte. 1861 wurden spezifische Zölle eingeführt bei allen den zu schützenden Arten der baumwollenen Gewebe, die sich irgend wie nach dem Gewichte oder nach der Zahl der Fäden auf eine, den gerechten Ansprüchen der Industrie selbst annähernd entsprechende Eintheilung zurückführen liessen.

Auf eiserne Fabrikate waren gleichfalls bis 1816 mit der Ausnahme von Schiffsketten nur Werthzölle gelegt. Von 1816—1846 lauter spezifische Zölle; 46—61 lauter Werthzölle; 61—76 wieder spezifische Zölle. Wollene Decken — Werthzölle bis 1861 — seitdem zusammengesetzte Zölle. Tauwerk, welches selbst die Freihändler schützen wollten, hat von jeher immer spezifische Zölle gehabt, — die Periode von 46—61 freilich ausgenommen. Fensterglas von 1800 an mit spezifischen Zöllen. Die Gestaltung bei den andern Hauptgegenständen kann man für sich verfolgen in der unten angeführten Uebersicht der Zölle auf verschiedene Artikel.

Fassen wir das Gesagte kurz zusammen, so ergiebt sich, dass die amerikanischen Protektionisten die spezifischen Zölle deswegen

befürworten, erstens, weil sie einen wirksamen Schutz liefern, denn sie verändern sich nicht mit jeder Veränderung der Preise im Auslande. Wenn die Preise im Auslande niedrig, sind die spezifischen Zölle verhältnissmässig hoch, und wenn die Preise im Auslande hoch sind, so braucht die Industrie keinen so hohen Schutz. Es kommt noch zweitens hinzu: dass die Importeure die spezifischen Zölle gar nicht umgehen können und dass sie daher wirksame Zölle sind. Wenn wir aber unsern Blick auf Europa, namentlich auf Deutschland richten, so finden wir gerade das Gegentheil. Die Protektionisten befürworten im Allgemeinen entschieden die Werthzölle. Unsere Gewichtszölle, rufen die deutschen Schutzzöllner, haben unsere Industrie dahin getrieben schlecht und billig zu produziren. Unsre schlechtesten Waaren sind mit den höchsten Sätzen herangezogen. Die Freihändler dagegen treten gegen die Werthzölle auf, und je mehr die europäischen Nationen zu dem Freihandelssystem übergegangen sind, desto mehr haben sie die spezif. Zölle angenommen.

Es ist wohl der Mühe werth, diesen Gegenstand näher in Betracht zu ziehen und zu untersuchen, in wie weit von einem wissenschaftlichen Standpunkte aus die eine oder die andre Art der Zölle zu rechtfertigen ist. Es wird für die Werthzölle angeführt [1]): 1) Sie sind per se betrachtet die besten, weil sie den theoretischen Anforderungen eines richtigen Zollsystems genau entsprechen. Wenn man z. B. keinen Einfluss auf die Industrie des Landes ausüben, und reine Finanzzölle auferlegen will, so kommen die Werthzölle unsern Anforderungen nach. Sie sind die billigsten, denn wo sie gleichmässig auferlegt werden, steigern sie die Preise aller Waaren gleichmässig, und so wirken sie weder gegen die eine noch gegen die andre Klasse. Wenn wir aber einen Unterschied unter den belasteten Gegenständen machen, und die Luxusartikel oder aus irgend einem Grunde andere Gegenstände stärker heranziehen wollen, so können nur die Werthzölle im vollsten Maasse unserm Zwecke dienen, und dabei bieten sie uns die Möglichkeit, die Tragweite einer bestimmten Belastung des internationalen Austausches ganz genau zu ermessen. Und gerade darin, dass die Werthzölle die billigsten, die Zölle a priori sind, dass sie alle Theile des Landes und alle Zweige der Industrie gleich treffen, ist der Grund zu finden, der die Annahme und Beibehaltung dieser Zölle in den Verein. Staaten bei den Gegenständen wenigstens veranlasst hat, wo der Einfluss betheiligter Interessen sich nicht geltend gemacht hat.

1) cf. Verhandlungen des 17ten Kongresses deutscher Volkswirthe in Bremen. Berlin 1876. S. 8 u. folgende.

Und aus diesem Grunde ist die Thatsache auch zu erklären, dass die Freihändler bis in die jüngsten Zeiten immer auf ihre Fahne geschrieben haben: „Werthzölle".

Gegen die Werthzölle ist angeführt[1]), dass dieselben unendlich schwer durchzuführen sind, dass der Werth der Waaren kaum mit annähernder Genauigkeit festzustellen ist, und deshalb Umgehungen der Zölle sehr leicht sind. Da die Werthbestimmungen nach der Selbstdeklaration festgestellt zu werden pflegen, so giebt es manche Gelegenheiten zur Defraudation, die selbstverständlich nicht unbenutzt bleiben[2]). Ferner, dass die Einführenden der Willkür der Beamten Preis gegeben sind, und dadurch der Verkehr sehr gestört wird, und dass die Bestechung der Beamten sehr leicht grosse Dimensionen annimmt. Und gegen die Wirkung der Werthzölle an und für sich ist hervorgehoben worden, dass die Werthzölle die Eigenschaft haben, die Preisschwankungen ganz ausserordentlich in sehr gefährlicher Weise zu verschärfen.

Es ist ferner mit Recht betont, dass es ganz andere Qualitäten sind, die bei einem Beamten vorausgesetzt werden müssen, der mit Werthzöllen, als bei einem solchen, der mit Gewichtzöllen zu arbeiten berufen ist. Die erstern sind ganz andrer Natur, als die letztern und müssen folglich viel höher bezahlt werden. Und endlich, da die Strenge eines Werthzollsystems ganz und gar von dem Charakter des Zollamtes abhängig ist, so liegt die Gefahr vor, dass die Zollämter der verschiedenen Einführungsorte sich gegenseitig in Betreff der Milde der Verwaltung überbieten, um den Verkehr hierher oder dahin zu lenken. Um nun zu sehen, wie treffend diese Einwendungen gegen die Werthzölle sind, werden wir die Art und Weise der Erhebung der Zölle in Amerika untersuchen.

Wenn man Waaren aus irgend einem Lande nach Amerika ausführen will, so muss man eine Faktur derselben ausfertigen, die dem amerikanischen Konsul in dem betreffenden Staate zur Beglaubigung vorzulegen ist[3]). Eine Deklaration muss damit verbunden

1) cf. Report of the select committee on Import Duties together with the Minutes of Evidence. Ordered by the House of Commons to be printed. August 6. 1840. — citirt in Greeley's Political Economy a. a. O. p. 327.

2) „Abus également compromettants pour le Trésor, pour les industries appelées à profiter encore de la protection des Tarifs et pour les maisons respectables qui voudraient ne pas frauder."

Wie Amé Band II, S. 538 sehr treffend sagt.

3) cp. Third Annual Report of the Silk Association of America. New-York 1875. S. 172 u. folg.

sein, die durch einen Eid zu bestätigen ist und Folgendes enthalten muss: Eine Erklärung, dass die Angaben in allen Beziehungen wahr sind, und — wenn die betreffenden Waaren durch Kauf erhalten werden — einen vollständigen und wahren Bericht über die Zeit, wann? und den Ort wo? dieselben gekauft worden sind; über den dafür thatsächlich bezahlten Preis, und über alle schon darauf bezahlten Transportkosten — e. c. und alle Nachlässe, Rabatte und Prämien die thatsächlich darauf bewilligt worden sind.

Wenn sie aber in irgend einer andern Weise als durch Kauf in den Besitz des Ausführenden gelangt sind, so muss man den thatsächlichen Marktpreis in der Zeit wann? und am Orte wo? dieselben angeschafft oder fabrizirt wurden, angeben. Der Marktpreis ist festzustellen durch den en-gros-Preis ähnlicher Waaren (resp. der Waaren, die den betreffenden am ähnlichsten sind), die an den Märkten des ausführenden Landes für Konsumtion thatsächlich verkauft werden, am Orte wo solche Waaren zur Konsumtion verwandelt werden. Wenn die betreffenden Waaren nur zur Ausfuhr fabrizirt werden, ist der Werth derselben zu bestimmen durch den Vergleich mit den ihnen ähnlichsten Waaren. Wenn die Waaren einmal in den Ver. Staaten angekommen sind, muss man die obengenannten Fakturen dem Zollamt vorlegen, und hat dasselbe dann gegen sie nichts einzuwenden, so giebt es keine weitern Umstände. Wenn es aber den Beamten scheint, als ob die Preisansätze zu niedrig sind, so überweisen sie die Waaren dem Abschätzungs-Büreau, wo eine Abschätzung vorgenommen wird.

Ist der abgeschätzte Werth um 10 % oder mehr höher als der Fakturwerth, so muss das Büreau ausser der Steuer für einen höhern Werthbetrag noch einen Zuschlag von 20 % des abgeschätzten Werthes auferlegen. Ausserdem können bei erwiesener Maassen betrügerischer Absicht Geldstrafen von 50—5000 Doll. oder bis zu 2 Jahren Gefängniss, oder gleichzeitig Geld- und Freiheitsstrafen verhängt werden. Allerdings kann man nun gerichtlich gegen die Entscheidung der beiden Büreaus vorgehen und bei Bürgschaft amerikanischer Häuser I. Klasse oder Deponirung des doppelten Ansatzpreises und des Zolles, was bei Zoll von 60 %, also den $3\frac{1}{5}$fachen Betrag des unverzollten Werthes ausmachen würde, in Besitz seiner Waaren gelangen, und nach etwa 6—9 Monaten eine gerichtliche Entscheidung erwarten, die dem naturgemäss mehr oder weniger zufälligen Ermessen einer Civil-Jury entspricht. Die Zollbehörde hat aber noch ganz besondere Vorrechte: Sie kann auf den irgendwie entstandenen Verdacht einer zu

niedrigen Deklaration hin sämmtliche, Jahre lang vorher verzollte Waaren eines Importeurs in dessen eignen Räumen mit Beschlag belegen. Freilich kann auch hiergegen der Betroffene gerichtlichen Protest erheben; er kann nach Jahr und Tag seinen Prozess möglicherweise gewinnen, und in diesem Falle nach abermaliger längerer Frist mit einer Entschädigungsklage durchdringen, mittlerweile auch durch Deponirung des doppelten Betrags die Verfügung über seine Waaren behalten.

Was die ähnlichen Einrichtungen in andern Ländern betrifft, so behält Frankreich bei dem allgemeinen Tarif noch das Vorkaufsrecht, wodurch die Regierung die Waare zu dem angegebenen Werth plus 10 $^0/_0$ kauft, wenn aus irgend einem Grunde der angegebene Werth zu niedrig erscheint. Nach dem Vertrag mit England soll dies Recht aufgehoben werden, und wenn der angegebene Werth zu niedrig erscheint, soll der Beamte einen Fachmann zur Hülfe herbeiholen, und falls er entscheidet, dass die angegebene Schätzung zu niedrig ist, muss der Einführende 50 $^0/_0$ des richtigen Zolls als Zuschlag bezahlen.

Diese Vorkehrung ist nicht sehr erfolgreich gewesen, denn die Persönlichkeiten, auf deren Beirath die Zollbeamten nothwendig angewiesen sind, verweigern es ein Urtheil zu geben, entweder um sich die Mühe zu sparen, oder um ihre Mitbrüder oder Klienten nicht zu beleidigen. Man kann hieraus leicht ersehen, wie viele Gelegenheiten zur Defraudation geboten sind, wie leicht einerseits die Regierung durch Vernachlässigung oder Bestechung der Beamten ungeheure Summen verlieren, wie leicht andrerseits durch die Willkür der Beamten der Verkehr ganz gestört werden kann.

Dass die Unions-Regierung ungeheuer viel durch zu niedrige Abschätzung jährlich verliert, ist kaum zu leugnen. In dem jährlichen Bericht des Sekretärs des amerikanischen Seidenvereins für 1875 heisst es (Seite 78): „Der Verlust des Einkommens, den unsere Regierung jährlich durch systematische Unterschätzung des Werthes der eingeführten seidenen Stoffe erleidet, beträgt von 15—20 $^0/_0$ bei den meisten Sorten.“ Und in einer Bemerkung, die später hinzugefügt ist, sagt der Berichterstatter: „Enthüllungen, die gemacht worden sind, seit dem das Obige geschrieben ist, scheinen die Annahme noch grösserer Verluste zu rechtfertigen[1]). Der Schmuggelhandel hat auch un-

1) „Nous entendions naguère l'un des représentants élevés de l'administration italienne estimer à 50 $^0/_0$ du montant de l'impôrt la perte infligée au Trésor de la Péninsule par les fausses declarations de valeurs“. Amé Band II. S. 535.

Dieselbe Autorität sagt, dass die Verluste für die französische Regierung durch zu

geheuere Dimensionen angenommen. Aber am allerschlimmsten sind die Unterschleife, die vermittelst Einverständnisses mit den Zollbeamten zu Stande kommen. Solche Einverständnisse sind sehr schwer zu entdecken und deswegen lassen sich die Beamten verhältnissmässig leicht auf solche Betrügereien ein.

Dass Amerika enorme Summen durch jede von den oben genannten Arten der Zollumgehung verloren hat, ist eine unbestreitbare Thatsache. Aber einfach daraus zu schliessen, dass solche Verluste dem Werthzollsystem anhaften, und dass mit einem Werthzollsystem solche Nachtheile untrennbar verbunden sind, wie der Herr Referent Seyffert im Bremer Kongresse der Volkswirthe gethan hat [1]), ist nur die Folgerung post hoc ergo propter hoc. Was die Bestechung der Beamten in Amerika betrifft, so ist dies nicht so sehr dem Werthzollsystem, als vielmehr dem Systeme der Beamtenernennung zuzuschreiben, wonach die Beamten von dem Willen des Präsidenten vollständig abhängig sind. Er kann sie ohne Grund entlassen, und ein Zollbeamter weiss wirklich nicht, was der nächste Tag oder Stunde ihm bringen wird, und er fühlt sich leicht veranlasst seine Zeit zu benutzen um sich zu sichern, denn der Fall der herrschenden politischen Partei oder selbst eine Veränderung der Führer seiner eignen Partei kann und wird wahrscheinlich ihm seine Stelle rauben. Das Resultat liegt gerade so vor, wie man es danach erwarten muss, nämlich: Bestechung der Beamten. Aber dagegen kann man schon Vorsichtsmaassregeln treffen, z. B. durch bessere Besoldung und durch lebenslängliche Anstellung. Andere Verluste kann man durch eine strengere Verwaltung verhindern. Es ist, sagt der oben citirte Bericht, eine bekannte Thatsache, dass das Zollamt in New-York in einer geradezu unbegreiflich nachlässigen Weise eingerichtet ist! Es kann einen Wunder nehmen, nicht, dass Verluste vorkommen, sondern dass noch so beträchtliche Summen vermittelst einer so veralteten und siebähnlichen Einrichtung eingenommen sind.

---

niedrige Schätzung obgleich nicht so bedeutend, doch nach Millionen geschätzt werden müssen. Was die Sicherheit gegen zu niedrige Schätzung betrifft, die durch die Beglaubigung der Konsuln zu den Fakturen geboten wird, so sagt er weiter:

„Malheureusement ces sécurités devaient être tout à fait illusoires. Des Maires ou des Consuls, vérifiassent ils eux-mêmes les marchandises — et ils ne sauraient les verifier, — ne sont pas en mesure d'en controler le prix. Ils ne peuvent pas davantage empêcher les expéditeurs d'abuser de leurs certificats au moyen de substitutions de colis. Ils se bornent en réalité à constater l'authenticité de telles ou telles signatures sans pouvoir jamais reformer ou signaler par leur visa les déclarations inexactes.

1) Bericht über die Verhandlungen des 17. Kongr. a. a. O. S. 8 u. folg.

Die oben in Betracht gezogenen Einwendungen gegen das Werthzollsystem gelten also mehr gegen die Art und Weise der Ausführung desselben als gegen das System an und für sich. Ganz anders verhält sich die Sache bei der Einwendung, dass bei einem solchen System der Verkehr der Willkür der Beamten preisgegeben ist. Eine solche Willkür ist von einem Werthzollsystem wohl untrennbar.

Und dieser Punkt ist für deutsche Verhältnisse besonders beachtenswerth, denn man darf wohl annehmen, dass all die schlimmen Resultate, die aus der Willkür der Beamten hervorgehen könnten, gerade hier in Deutschland zum Vorschein kommen würden. Und wie wenig auch immer das deutsche Reich die Bestechung seiner Beamten oder grosse Verluste durch nachlässige Verwaltung zu fürchten hat, so enorm würden die Nachtheile für den legitimen Handel sein, die aus einer so grossen Konzentrirung von unverantwortlicher Macht in die Hände seiner Beamten hervorgehen würden. Die Rücksichtslosigkeit, die das Auftreten des deutschen Beamtenstandes gegen das Publikum überhaupt auszeichnet, würde sich in diesem Falle nur verschlimmern.

Der Willkür der Beamten bei solchen Angelegenheiten Spielraum zu lassen, heisst ein ganz neues, nie zu bestimmendes Moment in den Handel einschieben. Selbst die Stürme und Winde des Meeres lassen sich einer Wahrscheinlichkeitsrechnung unterziehen, die Launen und Grillen eines Beamtenstandes aber bieten allen Versuchen, sie voraus zu berechnen, Trotz. Diese Ungewissheit ist gerade für den kleinen Mann am allerschlimmsten. Denn wenn er in Konflikt mit den Beamten geräth, hat er weder Zeit noch Kapital einen Streit mit ihnen zu führen. Er muss sich entweder mit den Beamten gleich verständigen oder zu Grunde gehen.

Das Resultat ist, dass der kleine Mann aus den Reihen der Importeure verschwindet, — was schon in Amerika stattgefunden hat.

Und in dieser Weise fügt das Werthzollsystem einen neuen Einfluss den Momenten hinzu, die heutigen Tages überall so stark zusammenwirken, Centralisation auf allen Gebieten des wirthschaftlichen Lebens einzuführen. Es begünstigt also die Verwandlung des Kleinbetriebes in den Grossbetrieb; — eine Verwandlung, die, wenn auch immer bis zu einem gewissen Grade segensreich, doch in ihrem Nutzen seine Grenzen hat.

Es kommt noch hinzu, dass bei einem Werthzollsystem selbst die Grosshändler die günstigen Konjunkturen nicht ausnutzen können, wenigstens nicht im vollsten Maasse — denn die Zölle müssen selbstver-

ständlich bei einem solchen System nach dem thatsächlichen Marktpreis gerichtet werden, und wenn ein Händler eine Quantität Waaren sehr günstig gekauft hat, muss er doch darauf einen eben so hohen Zoll bezahlen, als ob er die Waaren zu den geltenden Marktpreisen verkauft hätte, und er wird auf diese Weise eines Theils seines Gewinnes beraubt. So sind die Grundlagen alles gesunden Verkehrs beständig verletzt.

So viel über die Einwendungen, die gegen das Werthzollsystem im Allgemeinen gemacht worden sind, und die praktischen Resultate desselben, wie sie in Amerika zum Vorschein kommen. Für die spezifischen Zölle dagegen ist Folgendes angeführt: — dass sie sehr leicht durchführbar sind, weniger Gelegenheit zu Defraudationen bieten und daher gegen die Bestechung der Beamten wirken; bei den Beamten weniger Kenntniss voraussetzen, und dass sie daher viel billiger zu verwalten und viel einträglicher sind. Sie sichern dem Handel eine grössere Bestimmtheit in seinen Berechnungen, mehr Freiheit in seinen Transaktionen und endlich verschärfen sie die Preisschwankungen gar nicht. Aber der Hauptstützpunkt liegt in dem Fortfall der mit dem Werthzollsystem verbundenen Nachtheilen.

Gegen die spezif. Zölle ist eingewendet worden: 1) Sie schützen die billigern Waaren. 2) Sie treiben Arbeit und Industrie dahin schlecht und billig zu produziren. Je schlechter und je billiger man produziren kann bei einem bestimmten spezif. Zoll, wenn man nur einen Markt findet, desto grösser ist der Gewinn. Damit hängt zusammen, dass dadurch die ärmeren Klassen besonders belastet, die Reichen dagegen begünstigt werden.

Dieser Einwand gegen die spezif. Zölle ist besonders beachtenswerth, denn dem Einflusse derselben wird es zugeschrieben, dass die deutsche Industrie dahin gebracht worden ist „schlecht und billig“ zu produziren. Wie intensiv die Wirkung solcher Zölle sein kann, wird man wohl am besten aus einigen Beispielen ersehen. Wir wollen zuerst ein paar Beispiele aus dem amerikanischen Tarife entnehmen.

Im Jahre 1876 war der Zoll auf Handsägen, die mehr als 26 Zoll lang waren, 1 Dollar und 30 % per Dutzend. — Der Preis je nach der Qualität war 11.90—19.12 Doll. per Dutzend. Ein Dutz. Handsägen also, das 11.90 Dollars kostete, zahlte 38,4 % des Werthes als Zoll, während ein Dutzend, das 19.12 Dollars kostete, nur 35.3 % Zoll zahlte. Die schlechtere Sorte erfreute sich dadurch eines um 3 % höheren Zolles.

Ein anderes Beispiel entnehmen wir der oben erwähnten Tarif-

gesetzgebung der Ver. Staaten S. 110. — Ein wollnes Fabrikat, das unter dem Namen Doeskin bekannt ist, und das sehr viel in den Ver. Staaten fabrizirt wird, kostete in Deutschland, woher es bezogen, je nach der Qualität 0.75 und 1.50 Dollars per Yard. Das Gewicht ist bei beiden Qualitäten dasselbe, nämlich 12 Ounces pro Yard. Der Zoll beträgt 50 Cents pro Pfund von 16 Ounces und 35 %. Die billigere Qualität bezahlt also 37½ Cents spezif. Zoll und 26¼ Cents ad valorem = 63¾ Cents pro Yard, also 85 % des Werthes. Die bessere Qualität zahlt 37½ Cents spezif. Zoll und 52½ Cents ad valorem oder 90 Cents pro Yard, was 60 % des Werthes ausmacht. Die schlechtere Sorte wird also um 25 % höher geschützt als die bessere. Die Wirkung ist eine doppelte: 1) Wird es dem Fabrikanten der schlechtern Sorten ermöglicht seine Preise in die Höhe zu treiben und dabei gerade den kleinen Mann zu beeinträchtigen. 2) Da es in seinem Interesse liegt, die schlechtesten Waaren hervorzubringen und in Umsatz zu setzen, die das Publikum überhaupt kaufen will, so wird wahrscheinlich eine Verschlechterung in den Qualitäten der Stoffe stattfinden, die die ärmeren Klassen brauchen.

Nehmen wir z. B. an, dass die Fabrikanten des oben genannten Stoffes in den U. St. die Preise um den Betrag des Zolles in die Höhe treiben, so würde die erste Qualität also 2.40 Dollars pro Yard, die zweite 1.38 pro Yard kosten. Gesetzt nun, dass die Fabrikanten der zweiten Sorte ihr Tuch um 1.20 pro Yard anbieten, wenn sie auch ein um so viel schlechteres Fabrikat produziren, was würde daraus folgen? Jeder weiss, welche grosse Anziehung in niedrigen Preisen liegt; — das Publikum fängt an das schlechtere Fabrikat um 1.20 Dollars anzunehmen. Das ausländische Fabrikat kann für weniger als 1.38 Dollars nicht angeboten werden; — je schlechter das einheimische Fabrikat werden kann und doch dabei noch einen Absatz um 1.20 findet, desto grösser der Gewinn. Ein Jeder, der solche Erscheinungen nur flüchtig bemerkt hat, wird wohl gestehen, dass dieser Prozess der Verschlechterung sehr weit getrieben werden kann, ohne dass das Publikum sich dagegen empört und höhere Preise für bessere Waaren zu bezahlen anfängt. Um noch ein Beispiel aus den deutschen Verhältnissen zu nehmen, führen wir an; es bezahlt Baumwollengarn einen reinen Gewichtszoll von 5 Mark pro Centner [1]). Dieser Zoll gilt für das gröbste Abfallgarn sowohl wie für die feinsten

1) Grundzüge zur rationellen Bestimmung der Minimal-Zölle von A. Lohren. Potsdam 1876. S. 8.

Zwirne; für die Nummer I, bei welcher 1000 Meter ein Kilogramm wiegen, wie für die Nummer 300, bei welcher 300,000 Meter Faden ein Kilogramm wiegen; für Garn, welches pro Centner 660 Mark kostet, wie für Garne, welche 300 Mark Werth haben. Berechnet man das Verhältniss des obigen Zollsatzes zum Werthe dieser verschiedenen Garne, so ergibt sich ungefähr Folgendes:

Metrische Nummern	10—20	u.	8—6	Prozent.
	20—60	„	6—4	„
	60—120	„	4—2	„
	120—300	„	2—1	„

Hieraus ersieht man, dass das gröbste Garn um 5—7 % höher als das feinste geschützt wird. Und auf diese Weise wird beständig der intensivste Einfluss auf die Industrie des Landes ausgeübt.

Aus dem Gesagten geht hervor, dass grosse Nachtheile beiden Systemen anhaften, und dass man dazu nicht berechtigt ist dem einen oder andern System den unbedingten Vorzug zu geben, dass es vielmehr von den thatsächlichen Verhältnissen abhängt, welches System anzunehmen sei.

Es hängt theilweise von dem Zwecke ab, den man verfolgen will, noch mehr von der Art Waare, die begünstigt werden soll, und endlich sehr wesentlich von der Art und Weise der Einfuhr, ob sie durch viele oder durch wenige Häfen geht, und von der Tüchtigkeit des Beamtenstandes in dem betreffenden Lande.

Im Allgemeinen, z. B. zum Zweck eines Schutzsystems, dienen die Werthzölle in vollstem Maasse. Es kann aber dabei zugleich sein, dass gewisse Arten Gegenstände sich durch einen graduirten spezif. Zoll ganz gut schützen lassen, und in einem solchen Falle empfehlen sich die spezif. Zölle, da sie besser zu Finanzzwecken geeignet sind. Es kann endlich wohl sein, dass selbst bei der Absicht die Konkurrenz des Auslandes abzuhalten, unter gewissen Verhältnissen nur spezif. Zölle zweckmässig sind. Wo z. B. die Einfuhr durch eine Unzahl Städte kommt und deshalb eine ungeheuere Menge Steuer-Beamten gehalten werden müsste, da ist es unbedingt zu kostspielig solche Beamten anzustellen, die ein Werthzollsystem redlich verwalten können, und wenn die Verwaltung eines Werthzoll-Systems in die Hände unfähiger Beamten fällt, dann ist es ein für allemal seiner Wirkung beraubt und ein spezif. System ist viel wirksamer und selbst für Schutzzwecke viel geeigneter.

Es ist daher unserer Meinung nach ein verkehrter Versuch, wenn man eine allgemeine und unveränderliche Regel in dieser Beziehung

aufstellen will, wie der Herr Referent Seyffert, der die Diskussion über diese Frage im Bremer Kongresse eröffnete, gethan hat[1]). Er behauptet sogar, dass die spezif. Zölle unter allen Umständen und in allen Ländern den Vorzug vor den Werthzöllen haben, dass man das eine oder andere System unbedingt annehmen muss, und dass eine Mischung der beiden unmöglich ist. Gerade was er mit diesem letzten Satz sagen will, ist nicht sehr klar. Denn wenn er mit dem Amerikanischen Tarif so vertraut ist, wie er uns glauben lassen will, muss er wohl wissen, dass gerade da ein gemischtes System vom ersten Anfange an bis jetzt bestanden hat, ausser den 16 Jahren von 1846—1860. Wir würden die Regel etwa folgendermaassen formuliren:

Bei schweren grossen Gegenständen, also bei Rohmaterial überhaupt und bei solchen Waaren, wo der Unterschied zwischen den verschiedenen Arten ganz leicht festzustellen ist, sind die spezifischen Zölle zu empfehlen; bei den eigentlichen Waaren aber, und besonders bei den feineren Sorten, die Werthzölle.

Diese allgemeine Regel ist freilich keine unveränderliche, sondern ist in jedem einzelnen Falle den thatsächlichen Verhältnissen anzupassen. Wenn z. B. eine Waare in Frage kommt, die im Inlande in keiner Art produzirt wird, so wird im Allgemeinen ein graduirter spezif. Zoll vollständig genügend sein. Wenn aber eine Waare im Inlande unter hundert verschiedenen Formen produzirt wird, deren Preise sehr verschieden sind, so kommt ein spezif. Zoll unsern Ansprüchen nicht so genügend nach wie ein Werthzoll, und das gleichviel ob man Schutzzoll oder Freihandel haben will, aber aus verschiedenen Gründen. Denn der Schutzzöllner will die feinern Arten schützen, aber das kann systematisch wenigstens nur vermittelst Werthzölle geschehen. Der Freihändler will nichts schützen, aber wenn er spezifische Zölle auf diese feineren Arten anwenden will, so schützt er die schlechteren Waaren.

Man darf nicht einwenden, dass die Zölle ad valorem sich bei solchen Waaren nicht durchführen lassen. Freilich lassen sie sich nicht ganz genau erheben ohne Verlust, — aber man kann dem Ideal bei ad-valorem-Zöllen in solchen Fällen weit näher kommen, als bei spezifischen. Denn in New-York, wo, wie gesagt, nach dem Zeugniss guter Autoritäten, die allerschlechtesten Einrichtungen — ein schlecht besoldeter, immer mit Kündigung bedrohter Beamtenstand — ein klei-

1) cf. Bericht über die Verhandlungen des 17ten Kongresses deutscher Volkswirthe in Bremen. Berlin 1876. S. 8.

nes, unbequem gelegenes Zollgebäude — eine ganz unzureichende Zahl Angestellter u. s. w. bestehen, haben sie doch keine so schlechten Erfahrungen gemacht, dass sie bereit sind, die Zölle ad valorem bei den feineren Waaren aufzugeben; und wenn vermittelst solcher Einrichtungen verhältnissmässig günstige Resultate erreicht worden sind, was darf man nicht von einem guten Verwaltungssystem gewärtig sein?

Zwar sind in Amerika besondere Verhältnisse vorhanden, die den Zöllen ad valorem günstig sind. Alle Waaren kommen zu Wasser, sind durch eine kleine Anzahl Häfen importirt, was die Aufsicht sehr erleichtert. Mehr als die Hälfte der ganzen Zölle wird in dem einzigen Hafen von New York erhoben. Im Jahre 1874 wurden 111,101,287 Doll. daselbst eingenommen. In blühenden Jahren haben die Einnahmen sogar eine Höhe von 150,000,000 Doll. erreicht; — ein Drittel des Gesammteinkommens der Unionsregierung ist in New York durch Zölle erhoben worden [1]). Und gerade bei den Waaren, wo ad-valorem-Zölle am meisten angebracht erscheinen, wie z. B. bei seidenen Waaren, ist das Verhältniss der durch New York eingeführten Quantitäten zu der Gesammtquantität noch grösser. Denn in den spätern Jahren sind 92—95 % der Gesammteinfuhr von seidenen Stoffen durch den einzigen Hafen von New York eingeführt worden. Und wenn man San Francisco dazu rechnet, so sind durch die zwei Häfen über 99 % der Gesammtquantität eingeführt worden, und bei alle dem kann es wohl sein, dass in einem Lande wie Oesterreich oder Frankreich, wo jedes Dorf, das an der Grenze liegt, ein Einführungsort ist, selbst bei solchen feinern Waaren, die Werthzölle nicht so angebracht sind wie die spezifischen Zölle. Man kann daraus ersehen, wie sehr viel bei der Entscheidung solcher Fragen von den örtlichen Verhältnissen abhängt.

Es ist von vielen Seiten hervorgehoben, dass die spezifischen Zölle sich so abstufen lassen, dass sie das Werthzollsystem ersetzen können. Diese Ansicht enthält unzweifelhaft viel Wahres, und wir sind der Meinung, dass, wo dies der Fall ist, die spezifischen Zölle den Werthzöllen vorzuziehen sind. Es wird von denen hervorgehoben, die die spezifischen Zölle unbedingt empfehlen, dass, wo die Zölle niedrig sind, die schlimmen Wirkungen auf die Industrie sich auf ein Minimum reduziren. Dies ist wohl theilweise zuzugeben, doch bleiben die Momente immer da und sie machen ihren Einfluss, wie klein er auch immer sein mag, stets geltend. Dagegen gilt es in noch höherm Maasse von den Werthzöllen, dass, je niedriger sie sind, desto weniger Einwendungen gegen sie gemacht werden können.

1) Annual Report of Silk Association. 1875. S. 90.

Ein ad-valorem-Zoll von 5 % oder gar pro Mille lässt sich bei einem selbst mittelmässig gut verwalteten System ganz leicht erheben. Wie das die Hansestädte, die seit lange und ohne jede Klage Werthzölle haben, beweisen.

Ob Defraudationen vorkommen oder nicht, hängt lediglich davon ab, ob es sich lohnt unter den thatsächlichen Verhältnissen eine solche zu versuchen.

Um solche Versuche lohnend zu machen, müssen zwei Bedingungen vorhanden sein, 1) hohe Zölle, 2) nachlässige Verwaltung. Wenn die erste fehlt wird nicht viel geschmuggelt werden, selbstverständlich vorausgesetzt, dass die Verwaltung solcher Art ist, dass sie den Namen überhaupt verdient.

Sehr interessant ist es in dieser Beziehung die Antworten der französischen Handels- und Berathungskammern in Betracht zu ziehen, die von ihnen auf die an sie, seitens des französischen Ministers für Landwirthschaft und Handel im Jahre 1875 aufgeworfenen Fragen, ob man den Werthzöllen oder den spezifischen Zöllen den Vorzug geben sollte, gegeben worden sind [1]).

28 Handelskammern und 9 Berathungskammern haben sich für die spezifischen Zölle ausgesprochen. 9 Handels- und 3 Berathungskammern geben dagegen den Werthzöllen den Vorzug.

Die Uebrigen entscheiden sich nicht in absoluter Weise. Die Mehrzahl neigt den spezifischen Zöllen zu, als den geeignetsten, um vor Betrug zu schützen und Verschleppungen, Streitigkeiten und Zollformalitäten zu vermeiden, aber sie fügen gleich bei, dass die Werthzölle da beibehalten werden müssten, wo kein festes Verhältniss zwischen Gewicht und Werth der Waaren festgestellt werden könnte.

Die Kammern, die sich am entschiedensten zu Gunsten der spezifischen Zölle aussprechen, sind natürlich solche, welche Gegenden vertreten, die sich mit der Anfertigung von schweren oder ins Gewicht fallenden Produkten beschäftigen. Dagegen repräsentiren fast alle, die sich klar für die Werthzölle aussprechen, gewisse Textilindustrien, besonders aber die Wollenfabrikation.

Nach diesen Letzteren besteht zwischen Gewicht und Werth auch nicht der geringste Zusammenhang bei Wollstoffen. Die Sedaner Handelskammer sagt — „jener Artikel, der 7 Franc pro Meter kostet, wiegt höchstens 800 Gr. pr. M., während jener andere 20 Franc Werth hat und nur 500 Gr. wiegt."

---

1) Beilage zum deutschen Handelsblatt. 9. März 1876.

Eine Eintheilung in Kategorien ist nicht möglich, da in einer Fabrikation wie dieser die Waaren in Qualität und Gewicht nach allen Richtungen zu sehr variiren. Im Ganzen jedoch scheinen die Kammern die spezifischen Zölle vorzuziehen.

Die ganze geschichtliche Entwickelung der Frage scheint darauf hinzudeuten, dass die spezifischen Zölle die Werthzölle ersetzen werden. Im Alterthume z. B. kamen nur Werthzölle vor. Eben so im frühen Mittelalter; in der neuern Zeit sind die spezifischen Zölle mehr und mehr zur Anwendung gekommen, bis 1818, wo Preussen lauter spezifische Zölle in seinem Tarif einführte; England folgte dem Beispiele im Jahre 1860 und wie es scheint wird Frankreich nächstens denselben Weg einschlagen. Aber wie bei den meisten menschlichen Einrichtungen, wo eine Sache in das eine Extrem getrieben, gewöhnlich in das andere Extrem umzuschlagen pflegt, so hier die oben angeführte Behauptung, dass in allen Ländern und unter allen Umständen die spezifischen Zölle den Werthzöllen vorzuziehen sind. Unsrer Meinung nach wird die Sache vielmehr von einem objektiven Standpunkte aus folgendermaassen zu formuliren sein[1]:

In Erwägung, dass zwar Werthzölle für manche Waarengattungen, denen Artikel mit sehr verschiedenem Verhältniss an Werth und Gewicht angehören, vortheilhaft sind, — in weiterer Erwägung, dass indess das Ziel einer richtigen Normirung des Zolles bei manchen Waarengattungen durch eine Abstufung der spezifischen Zölle zu erreichen ist, — in endlicher Erwägung, dass nach den Erfahrungen in allen Ländern durch das Werthzollsystem dem legitimen Handel unberechenbare Schwierigkeiten und dem fernern Verkehr wie der gesunden Konkurrenz ernste Schädigungen erwachsen, denen nur einigermaassen vorzubeugen ist, ist es im Allgemeinen zu empfehlen, wo die Werthzölle sich durch abgestufte spezifische Zölle ersetzen lassen, die letztern einzuführen. Wo dies nicht der Fall ist, hängt es vollständig von den thatsächlichen, konkreten Verhältnissen ab, ob das eine oder das andre System anzunehmen sei. Es lässt sich daher durchaus nicht sagen, dass das eine dem andern System unter allen Umständen und in allen Ländern vorzuziehen ist.

---

1) Vgl. Verhandlungen des Bremer Kongresses. S. 41.

Kapitel III.

Der Einfluss des Tarifs auf Aus- und Einfuhr.

Unter den Fragen, welche den Einfluss des Tarifs auf die Wohlfahrt des Landes betreffen, giebt es keine, die mehr besprochen worden ist, als die: wie hat der Tarif die Aus- und Einfuhr beeinflusst? Indem wir die Erfahrungen der V. St. in dieser Beziehung darzulegen versuchen, müssen wir unsere Besprechung dieses Gegenstandes mit der Erklärung einleiten, dass so weit wir den Gegenstand haben verfolgen können, der Tarif es nicht vermocht hat, irgend einen aus dem vorhandenen Material zu bestimmenden Einfluss in dieser Beziehung auszuüben.

Wir haben uns 2 Fragen vorgelegt, die wir immer im Auge zu behalten bestrebt gewesen sind:

A. Hat der Tarif irgend einen grossen Einfluss auf die gesammte Quantität der Aus- und Einfuhr ausgeübt? d. h. hat der Tarif sie gesteigert oder gemindert?

B. Welchen Einfluss hat der Tarif auf die Arten der ausgeführten Gegenstände gehabt?

A.

Einerseits behaupten die Freihändler, dass ein hoher Tarif die Aus- und Einfuhr sehr hemmt. Wir können nichts verkaufen, wenn wir nichts kaufen wollen. England wird unsre Produkte nur unter der Bedingung nehmen, dass wir unsrerseits seine Produkte in Austausch nehmen. Ein Schutztarif, indem er den Handel fesselt und die Einfuhr beschränkt, muss nothwendig eine verminderte Ausfuhr nach sich ziehen: Ein Schutztarif, indem er die Preise aller Waaren in die Höhe treibt, vermindert die Kaufkraft des Volkes, sowohl inländische Produkte zu konsumiren, wie selbstverständlich auslän-

dische Waaren zu beziehen. Dies ist wesentlich das Argument der Freihändler, betreffend den Einfluss des Tarifs auf Ein- und Ausfuhr.

Andrerseits behaupten die Protektionisten, dass ein Schutztarif, weit davon entfernt die Aus- und Einfuhr zu hemmen, die Hülfsquellen des Landes so stark entwickelt, die einheimische Industrie so begünstigt und befördert, dass gleichzeitig mit dieser raschen einheimischen Entwickelung, ein absoluter Zuwachs des ausländischen Handels vor sich gehen kann, ja sogar in Folge der vermehrten Tauschkraft vor sich gehen wird.

„Ein wohlhabendes Volk," heisst es in den Kelley's Speeches and letters, „wird immer viel konsumiren ohne Rücksicht auf den Geldpreis der Waaren. Sie wollen nicht nur die regulären Bedürfnisse befriedigen, sondern auch Luxus treiben. Unsere Einfuhr ist dann immer die grösste gewesen, wenn unter Schutzzöllen unsere Arbeitskräfte und Maschinerien am vollständigsten beschäftigt waren. Die Gegenwart bietet ein auffallendes Beispiel dieser Thatsache. Der jetzige Tarif ist sehr protektionistisch. Trotzdem, dass wir jetzt mehr Gegenstände frei einlassen als je zuvor, ist der durchschnittliche Zollsatz etwa 40 %. Und doch ist die Einfuhr für das Jahr 1871 grösser als in irgend einem vorhergehenden. Wie sollen wir diese paradoxe Thatsache erklären? Folgenderweise:" —

„Wir sind ein wohlhabendes Volk, und koste es, was es wolle, wir werden unsren Wünschen Genüge thun. Diese vermehrte Einfuhr ist keinem denkenden Protektionisten auffallend, sie bestätigt vielmehr seine Theorie, dass der Schutzzoll der Weg zum Freihandel sei, dass ein gut geschützter und grosser einheimischer Markt die einzige Basis sei, worauf ein ausgedehnter, ausländischer Handel erhalten werden kann. Unsre Macht zu kaufen und zu konsumiren ist unter dem segenbringenden Einfluss des Schutztarifs im steten Steigen begriffen." (S. S. XXVI der Einleitung.)

Eine ähnliche Stelle befindet sich in D. H. Mason's How Western Farmers u. s. w. S. 11 [1]), wo es heisst: „Die Erklärung dieser auffallenden Vermehrung in der Ein- und Ausfuhr ist in der Thätigkeit, Energie des Volkes und dem Wohlstand des einheimischen Marktes zu finden. Diese Thätigkeit und dieser Wohlstand sind ungeheuer gewachsen, und grösstentheils verursacht worden durch den wohlthätigen Einfluss des Schutztarifs."

„Die Schutzpolitik bringt in unserm Lande Fabriken aller Art

---

1) How Western Farmers are benefited by Protection von D. H. Mason. Chicago 1875.

hervor, — vermannichfaltigt die Geschäfte, bewirkt eine Nachfrage nach Arbeit, steigert die Arbeitslöhne, ertheilt dadurch den arbeitenden Klassen eine vermehrte Kaufkraft, wodurch eine Nachfrage nach Waaren aller Art entsteht, und eine vermehrte Einfuhr ist das Resultat."

Noch eine Stelle desselben Sinnes, welche wir aus dem oben erwähnten „American Iron Trade 1876", S. 82—85 entnehmen, und unsre Darstellung der protektionistischen Ansichten in dieser Beziehung wird vollständig sein.

„Der Schutzzoll sichert sowohl für die geschickten Arbeitskräfte unserer Bürger, wie für die Produkte der Landwirthe fortdauernd Absatz. Er sichert dem einheimischen Produzenten den einheimischen Markt, indem er es vorzieht die einheimische Industrie lieber zu begünstigen als die ausländische. Während er diese patriotischen Zwecke verfolgt, vermehrt er das Nationalvermögen und steigert den Wohlstand aller Klassen und ihre Fähigkeit zu jedem Preis zu kaufen, und darin liegt das Geheimniss der vergrösserten Aus- und Einfuhr in den letzten Jahren."

Wir könnten jede beliebige Zahl ähnlicher Stellen aus andern Schriften anführen, aber die oben citirten genügen vollständig um uns die Art und Weise der Folgerung seitens der Protektionisten darzustellen.

Wenn wir uns auf einen rein theoretischen Standpunkt stellen wollten und von da aus die Frage, ohne die darauf Bezug habenden, in den Vereinigten Staaten in den spätern Jahren zum Vorschein gekommenen Thatsachen in Betracht zu ziehen, a priori beantworten wollten, so könnten wir wohl mit den Freihändlern vollständig übereinstimmen. Denn was scheint natürlicher, als dass hohe Zölle die Preise vermehren, und dass vermehrte Preise verminderte Nachfrage zur Folge haben?

Was scheint vernünftiger als zu folgern, dass hohe Zölle den Handel hemmen, die Einfuhr vermindern, und da Niemand beständig verkaufen kann, wenn er nicht kaufen will, die Ausfuhr folglich auch abnehmen lassen?

Wenn wir uns dagegen auf einen rein empirischen Standpunkt stellen und die Thatsachen, die sich in den Vereinigten Staaten in den letzten 26 Jahren kund gegeben haben, in Betracht ziehen, so scheinen die Behauptungen der Protektionisten doch in gewisser Hinsicht gerechtfertigt zu sein.

Die Periode von 1849—61 war eine freihändlerische, die von 1862—74 eine im höchsten Grade schutzzöllnerische.

Wenn man in Betracht zieht, dass in der letzten Periode ein gewaltiger Krieg sich durch 4 lange Jahre über die Hälfte des Landes hin und her schleppte, bis sie eine völlige Wüste geworden war, deren Eintönigkeit nur durch den aufsteigenden Rauch brennender Höfe, Ansiedlungen und ganzer der Vernichtung preisgegebener Städte unterbrochen war, dass aus der andern Hälfte des Landes Hunderttausende von arbeitsfähigen Menschen aus den Werkstätten, von den Feldern genommen und statt Produzenten Konsumenten wurden, dass seit dem Kriege das Land D. 700,000,000 Schulden bezahlt hat, und dass trotz alledem es fortgefahren hat, mit einer nie dagewesenen Schnelligkeit in materieller und geistiger Hinsicht fortzuschreiten, — wenn man all diese Thatsachen in Betracht zieht, was ist natürlicher als diese mächtigen Fortschritte dem Umstande zuzuschreiben, der diese Periode von der vorhergehenden am meisten unterscheidet, nämlich: dem Einfluss eines hohen, in Stille wirkenden, alles beeinflussenden Schutztarifs?

Und diese Art und Weise der Folgerung gilt für sehr Viele unbedingt, wie dem gewöhnlichen Manne, wie der grossen Masse der Bevölkerung, die nicht daran gewöhnt und übrigens nicht im Stande ist die Thatsachen aufzunehmen, zu vergleichen und kritisch zu untersuchen, sondern die nur die begreiflichsten und deutlichsten Beweise überhaupt gelten lassen will.

Es fehlt unseres Wissens selbst in der amerikanischen Literatur eine wirklich kritische Untersuchung dieser Frage.

Es giebt einen Ueberfluss an tendentiösen Schriften, an einseitigen, absprechenden Behauptungen, an theoretischen Schwärmereien; aber an kritischen Untersuchungen über die Frage, wie weit kann man aus den vorliegenden Thatsachen den auf Aus- und Einfuhr und auf die Wohlfahrt des Landes durch den Tarif ausgeübten Einfluss bestimmen, fehlt es fast vollständig.

Damit haben wir gesagt, was wir in dieser Arbeit thun wollen. Das Folgende ist ein Versuch, die eben angedeutete Lücke einigermaassen auszufüllen, diese kritische Untersuchung wenigstens anzufangen, um eine feste Basis zu gewinnen, worauf spätere und eingehendere Untersuchungen begründet werden können.

Ehe wir aber zu unserm eigentlichen Thema übergehen, wird es wohl rathsam sein uns die Hindernisse klar zu machen, die wir zu überwinden haben.

Erstens ist es sehr schwer eine genaue Kenntniss der Thatsachen zu erhalten und sicher zu sein, dass die Erscheinungen, wie sie in

der Wirklichkeit sind, uns in den angegebenen Zahlen und Ziffern treu und wahr abgespiegelt werden.

Diese Schwierigkeit haftet zwar allen national-ökonomischen, praktischen Fragen an. Gerade bei der Entscheidung dieser Frage aber wird die Schwierigkeit grösser. Denn erstens kennen wir meistentheils nur den Werth der Aus- und Einfuhr, daher können wir uns ein klares Bild der thatsächlichen Erscheinungen nur dann machen, wenn wir den Gang der Preise für die betreffende Periode genau kennen und die danach nöthig erscheinenden Verbesserungen in die angegebenen Zahlen eingeführt haben. Den Einfluss dieses Momentes wollen wir später an einer andern Stelle in Betracht ziehen.

Aber noch tiefer liegt die Schwierigkeit, denn die Preise auf denen die Werthangaben beruhen, sind nicht immer nach derselben unveränderlichen Norm ermittelt worden, und danach ist eine gar nicht zu beurtheilende Fehlerquelle in die Untersuchung gebracht.

Aber selbst wenn die Thatsachen uns vollständig gegeben wären, wenn wir uns ein wahres, richtiges Bild der thatsächlichen Erscheinungen, wie sie gewesen und wie sie jetzt sind, verschaffen könnten, so würde dann noch die wichtige und höchst schwierige Frage unbeantwortet bleiben, in wie weit sind die angegebenen Erscheinungen die Wirkung dieser einzigen Ursache? Um diese beantworten zu können, müssen wir die Wirkungen unzähliger anderer Ursachen ausscheiden, die in dem Wirthschaftskomplex einer Nation zusammenwirken, um das höchst komplizirte Resultat hervorzubringen, das wir einen augenblicklichen Zustand einer Nation nennen, und den die Ziffern der Statistik darzustellen suchen. Dies zu thun, alle Wirkungen, die aus andern Ursachen hervorgehen, richtig und präcis aus den vorliegenden Erscheinungen abzusondern, ist selbstverständlich ungeheuer schwer, ja man darf sagen unmöglich, und wir können niemals mehr als ein annähernd richtiges Resultat gewinnen.

Nach dieser Darlegung der zu bekämpfenden Hindernisse und der in unserer Abhandlung daher enthaltenen Unvollkommenheiten wollen wir jetzt zu unserer eigentlichen Arbeit übergehen, nämlich zu untersuchen, was für einen Einfluss der amerikanische Tarif auf die Ein- und Ausfuhr der Vereinigten Staaten ausgeübt hat.

Wir führen zunächst eine Tabelle an, die den Werth der Ein- und Ausfuhr für die Jahre von 1821—1875 nach den Werthangaben der Berichte der Regierung zu Washington darstellt, und die wir dem vierteljährlichen Bericht des statistischen Büreaus zu Washington für die mit dem 30. Sept. 1875 endigenden drei Monate entnehmen.

Ein- und Ausfuhr der Verein. Staaten von 1821—1875.

	Ausfuhr von ausländischen Produkten	Netto-Einfuhr	Ausfuhr von inländischen Produkten
Jahr endigend mit 30. Sept.	Dollars	Dollars	Dollars
1821	21,302,488	41,283,236	43,671,894
1822	22,286,202	60,955,339	49,874,079
1823	27,543,622	50,035,655	47,155,408
1824	25,337,157	55,211,850	50,649,500
1825	32,590,643	63,749,432	66,944,745
1826	24,539,612	60,434,865	53,055,710
1827	23,403,136	56,080,932	58,921,691
1828	21,595,017	66,914,807	50,669,669
1829	16,658,478	57,834,049	55,700,193
1830	14,387,479	56,489,441	59,462,029
1831	20,033,526	83,157,598	61,277,057
1832	24,039,473	76,989,793	63,137,470
1833	19,822,735	88,295,576	70,317,698
1834	23,312,811	103,208,521	81,024,162
1835	20,504,495	129,391,247	101,189,082
1836	21,746,360	168,233,675	106,916,680
1837	21,854,962	119,134,255	95,564,414
1838	12,452,795	101,264,609	96,033,821
1839	17,494,525	144,597,607	103,533,891
1840	18,190,312	88,951,207	113,895,634
1841	15,469,081	112,477,096	106,382,722
1842	11,721,538	88,440,549	92,969,996
Jahr endigend mit 30. Juni			
1843	6,552,697	58,201,102	77,793,783
1844	11,484,867	96,950,168	99,715,179
1845	15,346,830	101,907,734	99,299,776
1846	11,346,623	110,345,174	102,141,893
1847	8,011,158	138,534,480	150,637,464
1848	21,128,010	133,870,918	132,904,121
1849	13,088,865	134,768,574	132,666,955
1850	14,951,808	163,186,510	136,946,912
1851	21,698,293	194,526,639	196,689,718
1852	17,289,382	195,656,060	192,368,984

	Ausfuhr von ausländischen Produkten	Netto - Einfuhr	Ausfuhr von inländischen Produkten
	Dollars	Dollars	Dollars
1853	17,558,460	250,420,187	213,417,697
1854	24,850,194	279,712,187	252,047,806
1855	28,448,293	233,020,227	246,708,553
1856	16,378,578	298,261,364	310,586,330
1857	23,975,617	336,914,524	338,985,065
1858	30,886,142	251,727,008	293,758,279
1859	20,895,077	317,873,053	335,894,385
1860	26,933,022	335,233,232	373,189,274
1861	20,645,427	315,004,726	228,699,486
1862	16,869,466	188,902,263	210,688,675
1863	26,123,584	226,796,336	241,997,474
1864	20,256,940	309,305,955	243,977,589
1865	32,114,157	216,441,495	201,558,372
1866	14,742,117	430,770,041	420,161,476
1867	20,611,508	397,222,067	332,618,089
1868	22,601,126	349,023,682	353,135,875
1869	25,173,414	412,140,841	318,082,663
1870	30,427,159	431,950,428	420,500,275
1871	28,459,899	513,033,809	512,802,267
1872	22,769,749	617,569,017	501,285,371
1873	28,149,511	635,467,636	578,938,985
1874	23,780,338	572,080,910	639,333,166
1875	22,433,624	531,472,529	598,737,753

Man beachte besonders dabei:

1) Dass unter der Netto-Einfuhr der Theil der gesammten Einfuhr verstanden wird, der nicht wieder ausgeführt, sondern für einheimische Konsumtion behalten worden ist, und dass, um die Gesammteinfuhr festzustellen, man der Nettoeinfuhr die Ausfuhr von ausländischen Produkten zuzählen muss.

2) Dass die Werthangaben immer nach der Goldwährung gegeben werden, da die Werthe für die Ausfuhr in den Jahren 1864—75, die eigentlich nur nach der Papierwährung zu ermitteln waren, erst auf Goldwährung reduzirt worden sind, ehe sie in die Tabelle eingetragen wurden.

Um den Gegenstand leichter fasslich zu machen, haben wir ausgerechnet, den Prozentsatz der Zunahme in der Aus- und Einfuhr für

jedes Quinquennium im Vergleich zur Aus- und Einfuhr des unmittelbar vorhergehenden, und denselben in der folgenden Tabelle dargestellt:

	Einfuhr	Ausfuhr
1821—25		
1826—30	9.777	7.554
1831—35	61.221	35.681
1836—40	29.567	36.877
1841—45	— 26.368	— 7.710
1846—50	48.633	37.628
1851—55	69.432	68.051
1856—60	33.509	50.05
1861—65	— 18.3997	— 31.80
1866—70	60.851	63.67
1871—75	41.468	53.485

Beachtenswerth sind hier die Sätze für die zwei fünfjährigen Perioden von 41—45 und von 61—65. Sie sind die einzigen wo Verminderungen im Vergleich mit den früheren eingetreten sind.

Nun sagt der Freihändler: in die erste Periode fällt der hohe Tarif von 1842 und in die zweite der hohe Tarif von 1861, und da in beiden Fällen starke Verminderungen eingetreten sind, so kann man dieselben dem Tarife zuschreiben.

Aber die Sache ist keineswegs so einfach. Man muss im Auge behalten, dass die ersten zwei Jahre der Periode 41—45 unter den Kompromisstarif fallen, also in eine verhältnissmässig freihändlerische Periode, ferner dass die für das Jahr 1845 angegebene Ein- und Ausfuhr sich nur auf 9 Monate beziehen, und endlich, dass im Jahre 1844 die Einfuhr schon sehr gestiegen war und im nächsten Jahre noch höher stieg.

Was die zweite Periode betrifft, so sind dafür gar keine Angaben aus den südlichen Staaten vorhanden, und ihre Ein- und Ausfuhr ist daher vollständig ausgeschlossen, abgesehen von den störenden Einflüssen, die der Krieg auf den Handel ausübte.

Die Protektionisten dürfen dagegen mit Recht hervorheben, dass die Zunahme in der Zeit von 31—35, einer Periode des übertriebensten Schutzes, über die vorhergehende sich auf 61 % belief, während die Zunahme in der Periode 36—40 (in welcher mehrere Herabsetzungen der Tarife stattfanden) über die vorangehende sich nur auf 29.5 % belief.

Wenn wir die Dezennien in's Auge fassen, so gestalten sich die Zunahmen folgendermaassen:

	Einfuhr	Ausfuhr
1821—1830	—	—
1831—1840	95.438	66.55
1841—1850	3.327	27.53
1851—1860	136.57	143.37
1861—1870	21.702	7.91
1871—1875	87.34	95.27

In dem Dezennium 41—50 waren sechs Jahre mit einem freihändlerischen Tarife, und doch bemerken wir, dass die Zunahme in dem Dezennium die kleinste von allen ist, während in den fünf Jahren 71—75 87.54 % so viel importirt wurde, als in dem Dezennium 61—70, und das in einer Periode der übertriebensten Protektion, und in welcher die letzten drei Jahre in eine allgemeine Krisis fallen, die ohne Gleichen in der industriellen Geschichte der U. S. dasteht.

Dagegen ist die höchste Zunahme in der freihändlerischen Periode 1851—1860.

Wenn nun die Freihändler darauf hinweisen, dass die Zunahme der Aus- und Einfuhr in dem Dezennium 51—60 die allergrösste gewesen ist, und diese Zunahme dem niedrigen Tarif zuschreiben wollen, so können die Protektionisten dagegen behaupten, dass diese Zunahme einer anderen Ursache zuzuschreiben ist. Denn der durchschnittliche Satz der Zölle in dem Dezennium 41—50 war 4.3 % niedriger als in dem von 31—40, und die Zunahme in der Einfuhr war nur 3.3 %, während dagegen die Zollsätze von 51—60 noch nicht 3 % geringer als die von 41—50 waren, und die Zunahme sich auf 136 % belief. Es muss also eine andere grössere Ursache eingetreten sein, um eine so grosse Wirkung hervorzubringen.

Wir können diese Frage von einem anderen Standpunkte aus betrachten, wie D. A. Wells in seinem Bericht als Special-Commissioner of the Revenue thut. Wir können eine Anzahl Jahre zusammenstellen, wo der Tarifsatz ziemlich gleich war und die betreffende Einfuhr vergleichen.

In der folgenden Tabelle wird der Werth der für die Konsumtion behaltenen zollpflichtigen Einfuhr angeführt, und das Verhältniss zwischen diesem Werth und dem gesammten Betrage der Zölle als durchschnittlicher Zollsatz angenommen.

Zollsatz		Betrag der zollpflichtigen Einfuhr zur Konsumtion Dollars
1822	27.12 %	64,841,527
1836	26.39 „	88,690,687
1838	27.67 „	58,391,015
1850	26.79 „	148,051,575
1852	27.99 „	169,088,996
1855	26.28 „	201,726,366
1861	19.10 „	207,235,303
1866	49.86 „	359,075,176
1871	43.88 „	470,107,981

Man beachte, dass 1861 mit einem Satz von 19.10 % nur 207 Mill. Dollars Werth importirt wurden, während 1871 mit einem Satz von 43.86 % 470 Mill. importirt wurden, d. h. im Jahre 1871 mit einem Satz, der mehr als zweimal so hoch als der von 61 war, wurde mehr als zweimal so viel importirt.

Dass bei vielen Gegenständen die Einfuhr durch einen hohen Zoll sehr gehemmt werden kann, ist nicht zu leugnen, besonders bei Artikeln, die sich schwer einschmuggeln lassen, wie Rohmaterialien, und die sich durch ein schlechteres, einheimisches Produkt ersetzen lassen, wie baumwollene und wollene Fabrikate. Ein glänzendes Beispiel der nämlichen Wirkung ist bei den letztgenannten Fabrikaten unter dem siebenundsechziger Tarif zu finden.

Die Einfuhr von Rohwolle, die sich 1864 auf 86,969,987 Lbs. belief, und im Jahre 1866 noch auf 67,065,386 Lbs., fiel im Jahre 1867 auf 29,475,689 Lbs., und im Jahre 1868 bis auf 21,682,166 Lbs. Diese Abnahme wurde durch eine vermehrte einheimische Produktion ersetzt.

Die Gesammteinfuhr des Landes für die ersten fünf Jahre unter dem 67er Tarif vermehrte sich um 45 %. Die Einfuhr von Teppichen nahm um 119.5 % zu, die Einfuhr von halbwollenen und Kleiderfabrikaten um 40—57 %. Die Einfuhr von allen andern wollenen Fabrikaten nahm von 22—31 % ab[1]).

Interessant ist es in dieser Beziehung die Einfuhr seidener Stoffe bei verschiedenen Tarifsätzen zu vergleichen, obgleich sich kein entscheidender Schluss aus den vorhandenen Ziffern ziehen lässt. Wir

1) „New York Wool Trade Report Reviewed" — Bulletin of The National Association of wool Manufacturers. Boston 1876. S. 231.

führen hier die durchschnittliche jährliche Einfuhr für vierjährige Perioden an:

Periode	Zollsatz	Durchschnitt jährl. Einfuhr
1853—56	30 %	30,322,162 Doll.
1857—60	24 „	27,733,440 „
1861—64	35 „	15,955,620 „
1865—68	60 „	18,580,419 „

Die Abnahme in der zweiten Periode kann man der volkswirthschaftlichen Krisis von 1857 zuschreiben.

Einen grossen Theil der Abnahme in der dritten Periode, verglichen mit der zweiten, muss man dem Fortfall der Süd-Staaten, der Störung des Handels und der allgemeinen Tendenz zur Sparsamkeit, die der Krieg herbeiführte, zuschreiben.

Wir bemerken dagegen, dass eine bedeutende Zunahme in der vierten Periode über die dritte stattfand, obgleich der Zoll fast doppelt so hoch war.

Die durchschnittliche jährliche Einfuhr von 1869—1875 belief sich auf 27,273,991 Doll., also noch nicht so viel als in der Periode 1857—1860. Der Zoll war 2½mal so hoch in jener wie in dieser Periode.

Man darf daraus nicht ohne Weiteres schliessen, dass der hohe Zoll die Konsumtion beschränkt hat, vielmehr hat sich die Fabrikation seidener Stoffe in Amerika in den letzten 13 Jahren sehr ausgedehnt. Der Werth der in den Ver. Stat. im Jahre 1874 fabrizirten seidenen Stoffe belief sich auf mehr als 20,000,000 Doll., und die einheimischen Fabrikate wurden fast ausschliesslich im Inlande verbraucht. Der Werth der im Jahre 1860 produzirten Fabrikate ist nicht direkt zu ermitteln, aber wenn man die für vier Jahre berechnete durchschnittliche Einfuhr der Rohseide als Maassstab annimmt, so muss die Fabrikation im Jahre 1860 etwa 4,400,000 Doll. betragen haben.

Dies würde darauf hinzudeuten scheinen, dass der hohe Zoll der letzten 13 Jahre die Einfuhr nicht beschränkt hat, wenigstens nur indirekt, indem er eine grosse einheimische Fabrikation ins Leben gerufen hat [1]).

Ein Punkt bleibt noch übrig zu erwähnen: die Veränderung in dem Verältnisse zwischen Aus- und Einfuhr. In dem Dezennium 51—60 übertraf die Ausfuhr die Einfuhr um 60,500,000 Doll. In dem De-

---

1) cf. „The Silk Industry in America" von L. P. Brockett. New York 1876. p. 155 u. folg.

zennium 61—70 dagegen die Einfuhr die Ausfuhr um 306,055,000 Doll. Die Einfuhr blieb grösser als die Ausfuhr bis 1874, wo wieder eine Veränderung zum Gegentheil stattfand, und die Ausfuhr ist jetzt viel grösser als die Einfuhr. Dass der Tarif seinen Theil zu dieser Veränderung indirekt beigetragen hat, ist wohl nicht zu leugnen. Aber es scheint, dass sie hauptsächlich anderen Ursachen zuzuschreiben ist. Da der Uebergang von einem Zustand, wo die Ausfuhr die Einfuhr beständig übertraf, zu dem umgekehrten und wieder zurück unter einem schutzzöllnerischen Regime stattgefunden hat. Das Frohlocken der Protektionisten über den vermeintlichen Erfolg des Schutzzolles, eine günstige Handelsbilanz wiederherzustellen, ist gar nicht angebracht. Die Ursachen des Resultats sind vielmehr in der ökonomischen Stellung Amerika's Europa gegenüber zu suchen. Diese Umwälzung in der Handelsbilanz Amerika's ist nur als die Wiederkehr zu einem normalen, gesunden Zustand des amerikanischen Handels zu betrachten. Man darf wohl annehmen, dass die Handelsbilanz ihre jetzige Gestaltung eine lange Zeit behalten wird.

Amerika hat immer die Rolle eines Darlehnnehmers auf dem Weltmarkt gespielt.

Ungeheuere Summen europäischen Kapitals fliessen perpetuirlich nach Amerika. Um die Zinsen für diese Schulden zu bezahlen, muss Amerika schliesslich Waaren nach Europa schicken. Es muss noch gegen 26 oder 27,000,000 Dollars jährlich zuschiessen, um die Ausgaben seiner Bürger zu bestreiten, die in Europa wohnen oder herumreisen. Man sieht daraus, dass es nur normal ist, wenn sich die Ausfuhr grösser als die Einfuhr herausstellt, während es den V. St. nur möglich war ihre Einfuhr seit 13 Jahren höher als ihre Ausfuhr zu halten, indem sie immer neue Schulden machten um die alten zu bezahlen.

Aber augenscheinlich musste dieses Verfahren aufhören oder die Nation wäre bankerott geworden. Und wir dürfen annehmen, dass auf lange Zeit die Handelsberichte der V. St. eine grössere Aus- als Einfuhr aufweisen können, ohne dass man dies Resultat dem Schutzsystem irgendwie zuschreiben kann [1]).

Man könnte hier einwenden, dass wir in den obigen Betrachtungen keine Rücksicht auf den Gang der Preise genommen haben, dass wir eine Zunahme in dem angegebenen Werth der Einfuhr als gleichbedeu-

---

1) cf. Some leading Principles of Political Economy newly expounded — by Prof. J. E. Cairnes. London 1874. S. 360 u. folg.

tend mit einer Zunahme der wirklichen Einfuhr betrachtet haben, während es Jedem, der die Sache nur flüchtig untersucht, klar ist, dass der vermehrte Werth der Einfuhr sehr oft einem blossen Steigen der Preise zuzuschreiben ist. Dies ist unzweifelhaft sehr wahr, wie man aus dem folgenden Beispiel ersehen kann.

Im Jahre 1872 wurden 277,232 Tonnen Roheisen in Amerika eingeführt, die 5,122,138 Doll. werth waren, während im nächsten Jahre nur 241,355 Tonnen eingeführt wurden, die aber einen Werth von 7,203,769 Doll. repräsentirten.

Was aber unsere obige Beweisführung betrifft, so hat diese Einwendung eine Bedeutung nur in so weit, als die Preise aller Gegenstände im Allgemeinen durch die ganze Handelswelt gestiegen sind. Denn in den obigen Betrachtungen kommt es hauptsächlich darauf an zu untersuchen, ob die Nation unter Schutzzoll kauffähiger war als unter Freihandel.

Wenn die Nation unter sonst gleichen Umständen durch eine Reihe von Jahren eine immer zunehmende Summe Geldes auf den Kauf von Roheisen verwenden kann, so ist es als ein Zeichen des Nationalwohlgedeihens, der Zunahme in der Kaufkraft der Nation, ziemlich gleichgültig, ob sie eine verhältnissmässig immer grössere Quantität des Roheisens bekommt oder nicht. Das macht einen Unterschied nur für den zur zukünftigen Produktion bestimmten Betrag und dadurch indirekt für die Schnelligkeit des Nationalfortschrittes. Uebrigens lässt sich wohl annehmen, dass im Allgemeinen die Hauptgegenstände, die in die Ver. Staaten eingeführt werden, ziemlich beständig seit 1821 im Preise gesunken sind, was wir im letzten Abschnitte unserer Arbeit weiter ausführen wollen. Besonders zu erwähnen in dieser Beziehung sind die baumwollenen und wollenen Fabrikate. Der Werth der angegebenen Einfuhr ist ferner immer der ausländische Werth und ist daher den Schwankungen des amerikanischen Marktes nicht unterworfen.

Wenn wir das Ergebniss unserer Untersuchung zusammenfassen, so müssen wir mit D. A. Wells übereinstimmen, wenn er sagt [1]), dass es unmöglich sei, von einem gegebenen Zollsatz auf den Betrag der Einfuhr zu schliessen. Er geht aber zu weit, wenn er sagt, dass es ganz und gar unmöglich sei irgend Etwas von dem Einfluss eines Tarifs vorauszusagen. Denn wenn wir die sonstigen volkswirthschaftlichen Verhältnisse genau kennen, kann man unserer Meinung nach

1) Report as Special Commis. sc. a. a. O. p. 30.

die Wirkung eines gegebenen Tarifs allerdings annähernd voraussagen. Unsere bisherige Untersuchung hat zwar bewiesen, dass eine Erhöhung des Tarifs keineswegs nothwendig eine Verminderung der Einfuhr nach sich ziehen wird. Im Gegentheil scheint das allgemeine Resultat darauf hinzudeuten, dass die Aus- und Einfuhr weit mehr von dem jedesmaligen volkswirthschaftlichen Zustande der Nation abhängt, welchen der Tarif nur indirekt und langsam verändern kann. In einer Zeit des blühenden Fortschreitens eines Landes, in einer Zeit der zunehmenden Spekulation, scheint eine Erhöhung des Tarifs keinen bemerkbaren Einfluss auf die Einfuhr auszuüben, — es sei denn, dass diese Erhöhung lange genug beibehalten wird, um neue Fabriken ins Leben zu rufen, welche die ausländischen Waaren durch einheimische ersetzen können. Dagegen in einer Zeit der allgemeinen Stockung scheint eine Erniedrigung des Tarifs keine Vermehrung der Einfuhr herbeizuführen.

Mit einem Worte, Aus- und Einfuhr hängen von einer grossen Zahl von mannigfaltigen Einflüssen ab. — Der Tarif spielt dabei zwar unzweifelhaft eine Rolle, ist aber keineswegs so unbedingt maassgebend, wie von vielen Seiten behauptet wird.

B.

Hat der Tarif eine Veränderung in den Arten der ausgeführten Gegenstände bewirkt?

Führen die Ver. Staaten verhältnissmässig mehr Fabrikate jetzt aus als vor 15 Jahren, und in dem letzten Dezennium mehr als in dem vorhergehenden? Dies ist ein besonders beachtenswerther Punkt, denn die Protektionisten betonen die Thatsache, dass die Ausfuhr amerikanischer Fabrikate in den letzten Jahren sehr zugenommen hat, und schreiben sie natürlich der Wirkung des Tarifs zu. In dem American Iron Trade heisst es S. 85 u. f.:

„Wie schon gesagt, wurde unsere Ausfuhr durch den Krieg (nämlich den Bürgerkrieg) sehr gestört, sowohl bei Rohmaterial wie Fabrikaten. Unser Handel in Baumwollenwaaren wurde fast vollständig ruinirt, und wir fangen erst an uns davon zu erholen. Im Finanzjahr 1860 erreichte unsere Ausfuhr von baumwollenen Fabrikaten eine Summe von 10,934,796 Dollars.

Im Jahre 1864 war diese Ausfuhr bis 1,456,901 Doll. herabgesunken. Im Jahre 1872 betrug sie 2,304,330 Doll.; 1873: 2,947,528; 1874: 3,095,840; 1875: 4,990,695. Für das Jahr 1876 übertraf sie bei weitem die des vorigen Jahres. Aehnliche befriedigende Resultate sind

auch in dem Eisenausfuhrhandel zu sehen, der sich in den letzten sechs Jahren mehr als verdoppelt hat. Im Jahre 1875 übertraf die Ausfuhr von Eisen und Stahl die Einfuhr desselben um fast 5 Millionen Dollars.

Unsere Ausfuhr von Leder und ledernen Fabrikaten stieg von einem Gesammtwerth von 673,331 Doll. 1870 bis auf 7,324,796 Doll. im Jahre 1875. Unsere Ausfuhr von Halb- und Ganzfabrikaten in der mit dem Kriege anfangenden Periode übertraf bei weitem die der dem Kriege vorhergehenden. Die Gesammtausfuhr der letzteren Periode belief sich auf 2,134,949,165 Doll., verglichen mit 950,145,703 in der ersten — eine Zunahme von 125 %, während die Zunahme der Bevölkerung höchstens 35 % war. Der Schutzzoll hat daher vermehrt und vermehrt noch unsere Ausfuhr von Fabrikaten."

Diese Behauptung wollen wir auf die Probe stellen.

In dem monatlichen Bericht des Chefs des statistischen Büreau's zu Washington für den Monat April 1875 ist eine ausführliche Darstellung der Ausfuhr nach den Gegenständen seit 1821 enthalten. Die Gegenstände sind in drei grosse Kategorien getheilt, nämlich Rohmaterial, Halbfabrikate und Ganzfabrikate.

In die erste Klasse fallen Vieh aller Art, Getreide, Steinkohlen, Rohbaumwolle, Rohwolle etc.

In die zweite: Mehl, Früchte, Oel, Lebensmittel etc.

In die dritte ausser Ganzfabrikaten im gewöhnlichen Sinne noch Butter, Käse und Talg. Ich habe das Verhältniss zwischen den ausgeführten Quantitäten dieser verschiedenen Kategorien ausgerechnet und in der nachstehenden Tabelle dargestellt:

	Rohmaterial	Halbfabrikate	Ganzfabrikate
1821—1830	65.09	19.72	15.19
1831—1840	72.97	14.23	12.79
1841—1850	64.89	20.17	14.93
1851—1860	67.27	16.06	16.60
1861—1870	56.31	24.75	18.92
1866—1875	62.24	22.72	15.04

Es erhellt aus dieser Tabelle, dass in dem letzten Dezennium verhältnissmässig weniger Ganzfabrikate ausgeführt wurden als in dem von 21—30 oder in dem von 51—60 und nur 0.11 % mehr als von 41—50.

Der Schutztarif hat es also nicht vermocht die Fabrikation in eine günstigere Lage zu versetzen, als in der sie sich vor einem halben Jahrhunderte schon befunden hatte.

Ja sogar in dem freihändlerischen Dezennium von 51—60 wurden verhältnissmässig mehr Ganzfabrikate exportirt, als in irgend einem anderen. Denn man kann die Periode von 61—70 hier gar nicht in Betracht ziehen, da die ganze Ausfuhr der Südstaaten, die bekanntlich aus lauter Rohmaterial bestand, auf fünf Jahre vollständig ausgeschlossen ist.

Es scheint also, als ob die Tarifmaassregeln der Ver. Staaten fast keinen Einfluss auf die Bestandtheile der Ausfuhr auszuüben vermocht haben, und dass der Protektionist, wenn er behauptet, dass der Tarif den amerikanischen Fabrikanten in den Stand gesetzt hat, mit der übrigen Welt im Allgemeinen zu konkurriren, eben so weit von der Wahrheit entfernt ist, wie der Freihändler, wenn er behauptet, dass derselbe amerikanische Fabrikate aus dem Weltmarkte vollständig verdrängt habe.

Der Freihändler hat eigentlich einen Vortheil im Argumente, da es sich ganz gut konstatiren lässt, dass die Amerikaner es niemals vermocht haben, mit der übrigen Welt zu konkurriren, ausser bei den Gegenständen, wo sie sich eines gewissen Monopols erfreuten[1]), wie z. B. bei Nähmaschinen, landwirthschaftlichen Werkzeugen etc., in deren Fabrikation die Amerikaner alle anderen Nationen bekanntlich übertreffen. Aber die Ursache dieser Ueberlegenheit ist nicht im Schutztarife zu suchen, sondern in dem erfinderischen Geiste der Amerikaner, dem die heutige Kultur nach allen Richtungen hin so viel zu verdanken hat, und noch mehr in den besonderen Bedürfnissen ihres Nationallebens, die sie dazu zwingen, — da ja, wie das englische Sprüchwort lautet: Necessity is the mother of invention — ihren erfinderischen Geist immer in Anwendung zu bringen und solche Maschinen zur möglichsten Vollkommenheit auszubilden.

Diese allgemeine Anwendung von arbeitsparenden Maschinen nach allen Richtungen hin hat die amerikanischen Fabrikanten in den Stand gesetzt 25 verschiedene Klassen von Kurzwaaren in Länder zu exportiren, wo die Löhne der Handwerker kaum ein Viertel so hoch sind wie die, welche man in den Ver. Staaten bezahlen muss. Sie schicken ihre Spaten, Schaufeln, Aexte, Beile, Nähmaschinen, Uhren, Mähmaschinen, Sägen etc. nach England, obgleich sie das Rohmaterial

1) New York Wool Trade Report Reviewed sc. S. 225.

und die Arbeit zweimal so theuer bezahlen müssen, wie die englischen Fabrikanten[1]).

Wie kommen nun die Amerikaner dazu diese Maschinen so allgemein anzuwenden, vermöge welcher allein sie im Stande sind diese Gegenstände zu exportiren?

Die Schutzzöllner rufen: es ist unser Schutzzoll, der dies bewirkt hat, indem er erstens die Löhne in die Höhe treibt und damit den Fabrikanten nöthigt diese Maschinen überall einzuführen, und indem er zweitens auch den Gewinn der Unternehmer steigerte und es ihnen dadurch ermöglichte den grösseren Aufwand von Kapital zu machen, der mit der Einführung dieser neuen Maschinen nothwendig verbunden war, und indem er endlich den reinen Gewinn der Fabrikation so erhöhte, dass ein absolut grösserer Antheil daran den Erfindern ertheilt werden konnte, der sie zu einer beständigen Anspannung ihrer Erfindungsgabe antrieb, und die unzähligen Erfindungen, die nach allen Richtungen hin in den letzten 16 Jahren gemacht worden sind, zum Resultat gehabt hat. Es liegt ein gewisser Schein der Wahrheit in diesen Behauptungen, denn es ist unbestreitbar wahr, dass das Maschinenwesen ungeheuere Ausdehnung unter dem Schutzzolle genommen hat, wie bekanntlich besonders in Bezug auf Landwirthschaft.

Wie weit die dieser Erklärung zu Grunde liegende Behauptung wahr ist, dass nämlich der Schutzzoll die Arbeitslöhne gesteigert hat, werden wir ein anderes Mal zu untersuchen haben. Für jetzt wollen wir uns damit begnügen auf eine andere Ursache hinzudeuten, wodurch diese Erscheinung sich erklären lässt.

Es sind in den Ver. Staaten von Anfang an unter Freihandel sowohl als unter Schutzzoll zwei Kräfte fortdauernd thätig gewesen, die ein ausgedehntes Maschinenwesen immer begünstigt haben, nämlich hohe Löhne und ein dem Erfinder im höchsten Grade günstiges Patentgesetz. Das erste Moment, die hohen Löhne, haben die Einführung der Maschinen wo möglich zur Nothwendigkeit gemacht. Das zweite hat einen ordentlichen Erfinderstand ins Leben gerufen, der die Erfindung von Verbesserungen aller Art sich zum Geschäfte gemacht hat. Während des Bürgerkrieges stiegen die Löhne unter dem Einflusse des enormen Abzugs von Arbeitskräften nach dem Kriegsschauplatze auf allen Gebieten des industriellen Lebens. Die Einführung von arbeitsparenden Maschinen wurde unbedingt nothwendig, wenn die Geschäfte überhaupt weiter geführt werden sollten. Die Aussichten auf hohen

1) „Work and Wages“ by Thomas Brassey. London 1872. S. 136.

Gewinn, die sich vor den Augen der Unternehmer auszudehnen schienen, bewogen sie diese Veränderung im Grossen zu machen. Im Laufe der drei Jahre 62—64 fand eine vollständige Umwälzung statt in den Arten der in den Weststaaten gebrauchten landw. Maschinen, die durch den Mangel an Arbeitskräften nothwendig gemacht worden war.

Hierin finden wir also eine Erklärung dieser Erscheinung und zur Unterstützung der Richtigkeit dieser Erklärung werden wir Gelegenheit haben noch mehr hinzuzufügen, wo wir den Einfluss des Tarifs auf die Industrie des Landes überhaupt untersuchen.

Die Amerikaner haben nur zwei Arten von Gegenständen erfolgreich ausführen können:

1) Solche, wobei es hauptsächlich auf die Qualität ankommt ohne Rücksicht auf den Preis, wie z. B. bei Instrumenten feinerer Sorten, bei Aexten etc., die nach dem Zeugnisse englischer Autoritäten selbst unvergleichlich besser sind als die englischen Waaren.

2) Solche, die zu demselben Preis wie die ausländischen angeboten sind, die sich aber durch ihre Geschicklichkeit, ihren Geschmack, durch die Anpassung an einen bestimmten Zweck sich so auszeichnen, dass, um die Worte einer bekannten englischen Zeitung zu citiren, „wenn sie einmal gesehen, gebraucht oder verkauft werden, der englische Käufer oder Konsument eine ähnliche englische Waare niemals ansehen will.“[1])

Bei solchen Gegenständen also, und nur bei solchen Gegenständen, können die Amerikaner mit den Engländern selbst in England konkurriren. Der Tarif hat aber die Zahl solcher Gegenstände gar nicht vermehrt. Dagegen hat er die Produktionskosten solcher Gegenstände so gesteigert, dass der Absatz für dieselben verhältnissmässig kleiner geworden ist, z. B. von 1871—75 wurden verhältnissmässig weniger Eisen- und Stahlfabrikate als von 51—60 exportirt[2]).

Es scheint also, dass der Tarif dem wirklichen Ganzfabrikate im gewöhnlichen Sinne einen kleinen Absatz geraubt, oder vielmehr den Absatz sich nicht verhältnissmässig hat ausdehnen lassen, indem er die Produktionskosten gesteigert, resp. nicht verhältnissmässig hat fallen lassen: dass er aber keinen aus den vorhandenen Ziffern zu bestimmenden Einfluss auf die Ausfuhr ausgeübt hat.

---

1) London Ironmonger 1875 citirt in Am. Iron Trade. S. 91.

2) Von 1851—60 bildete die Ausfuhr von Eisen- und Stahlfabrikaten 1.729 % der Gesammtausfuhr. Von 71—74 nur 1.578 % derselben. 51—60 belief sich die Ausfuhr von baumwollenen Fabrikaten auf 3.147 % der Gesammtausfuhr. 71—74 nur 0.551 % derselben. Dasselbe gilt von fast allen Zweigen der Fabrikation.

Es ist von den Protektionisten behauptet [1]), dass die Landwirthe unter Protektion mehr landw. Produkte haben ausführen und höhere Preise dafür haben bekommen können als unter Freihandel, was sie folgendermaassen beweisen:

Sie stellen eine Tabelle auf, die die Ausfuhr der 26 Jahre von 1849—1874 darstellt, und da die ersten 13 Jahre dieser Periode unter einen niedrigen Tarif fallen und die letzten in eine schutzzöllnerische Periode, da wo sie eine Zunahme in der Ausfuhr in der zweiten Periode über die erste wahrnehmen, die grösser als der Zuwachs der Bevölkerung ist, so schreiben sie ohne Weiteres diese Zunahme dem segenbringenden Einfluss des hohen Tarifs zu. Aber sie begehen dabei zwei Fehler, die ihre ganzen Schlüsse werthlos machen. Einmal, indem sie von einer falschen Voraussetzung ausgehen, von der Voraussetzung nämlich, dass die normale Zunahme der Aus- und Einfuhr derjenigen der Bevölkerung gleichkommt, eine Voraussetzung, die die ganze Geschichte der Ver. Staaten sowohl wie die aller Kulturvölker Lügen straft. Und ferner, indem sie sich gar keine Mühe gaben zu untersuchen, ob die Zunahme der Ausfuhr in der freihändlerischen Periode von 49—61 über die der dem Jahre 1849 unmittelbar vorausgehenden 13 Jahre, wovon 8 unter einen verhältnissmässig hohen Tarif fallen, nicht grösser ist als die Zunahme in den letzten 13 Jahren über die Periode von 49—61.

Wir werden diesen Fehler gut machen, indem wir diese Untersuchung unternehmen.

Erstens werden wir die Tabelle anführen, die die Protektionisten immer aufstellen, und dann diese Tabelle ergänzen mit einer weiteren, welche die entsprechenden Data für die 13 Jahre 1836—48 angibt.

(Siehe Tabelle auf Seite 68.)

Darnach ergiebt sich, dass die Gesammtausfuhr für die 13 Jahre 62—74 sich auf 5,122,157,406 Dollars, für die Periode 49—61 auf 2,792,947,048 Doll. belief.

Eine Zunahme von 86 % in der zweiten Periode über die erste. Die Zunahme der Bevölkerung war höchstens 35 % und die reine Zunahme der Ausfuhr nach Abzug der Zunahme der Bevölkerung belief sich daher auf 50 %. Und dann folgert der Protektionist: das Schutzsystem hat unsere Ausfuhr vermehrt. (Swank p. 83.)

Wir wollen diesen Punkt näher untersuchen:

1) cf. Masons How Western Farmers are benefited sc. a. a. O. Vorwort.

Ausfuhr einheimischer Produkte 1849—74.

Periode der niedrigen Zölle				Periode des Schutzes			
	Rohprodukte	Halbfabrikate	Fabrikate		Rohprodukte	Halbfabrikate	Fabrikate
	Doll.	Doll.	Doll.		Doll.	Doll.	Doll.
1849	85,853,726	28,106,978	17,749,377	1862	75,456,352	67,664,631	38,903,885
1850	90,607,712	21,668,384	22,624,137	1863	99,249,116	88,276,256	62,366,064
1851	128,408,208	22,524,815	27,687,115	1864	75,463,144	85,176,267	58,922,226
1852	106,980,864	21,977,876	25,972,407	1865	81,601,107	91,640,548	85,883,408
1853	130,672,592	28,853,385	30,343,185	1866	337,572,897	77,644,663	52,823,343
1854	128,452,625	48,216,776	37,315,835	1867	252,959,905	67,416,036	63,225,175
1855	117,884,310	35,165,696	39,701,129	1868	226,686,087	80,220,222	63,649,429
1856	171,523,494	53,551,701	41,362,856	1869	222,615,504	87,414,017	61,015,628
1857	186,265,094	49,052,887	43,588,732	1870	305,571,539	87,372,543	62,264,259
1858	169,967,814	39,108,683	42,274,536	1871	301,048,092	103,548,993	73,518,207
1859	197,099,732	34,708,626	46,583,722	1872	283,941,261	124,099,942	68,380,275
1860	224,413,148	39,901,791	51,927,484	1873	340,495,286	151,084,296	83,647,435
1861	104,722,026	50,542,437	49,635,153	1874	384,547,951	158,656,238	90,135,179
Summen	1,842,851,345	473,380,035	476,765,668	Summen	2,987,208,241	1,270,214,652	864,734,513
jährl. Durchschnitt	141,757,796	36,413,849	36,674,282	jährl. Durchschnitt	229,785,213	97,708,819	66,518,039

Ergänzungstabelle.

	Rohprodukte	Halbfabrikate	Fabrikate
	Doll.	Doll.	Doll.
1836	85,571,426	10,588,409	10,411,107
1837	72,749,644	9,838,560	11,692,691
1838	72,021,606	10,470,811	13,068,463
1839	75,182,990	13,335,397	13,107,146
1840	78,986,631	18,330,264	14,343,666
1841	71,509,361	16,912,853	15,214,022
1842	62,333,545	15,929,489	13,536,208
1843	57,088,873	10,460,456	10,137,025
1844	67,028,463	17,339,071	15,164,240
1845	64,316,650	17,234,659	16,904,021
1846	59,701,509	24,385,354	17,631,179
1847	88,165,611	44,274,412	17,808,021
1848	80,140,316	29,626,143	20,437,250
	934,796,625	238,725,878	189,455,039

Man sieht aus der Ergänzungstabelle, dass die Ausfuhr für die 13 Jahre 36—48 sich auf 1,357,010,142 Doll. belief.

Die Zunahme in der Periode 49—61 über die eben angeführte war daher 106 %!

Die Zunahme der Bevölkerung ist, wie bekannt, ziemlich gleichmässig gewesen, und wir wollen sie daher als 35 % annehmen, und danach haben wir eine reine Zunahme in der Ausfuhr nach Abzug der Bevölkerungszunahme von 71 %. Die niedrigen Zölle steigerten also die Ausfuhr um 21 % mehr als die hohen. Wie gesagt, wir betrachten diese Art der Schlussfolgerung als keineswegs entscheidend, aber wenn sie in einem Falle gelten soll, gilt sie eben so gut im andern. —

Unserm Plane gemäss wollen wir jetzt die Ausfuhr der Lebensmittel ins Auge fassen, und die Behauptung der Schutzzöllner, dass der Tarif die Ausfuhr sehr gesteigert hat, in Betracht ziehen.

Wir führen zuerst eine Tabelle an, die wir dem mehrfach erwähnten Iron Trade entnommen haben, und welche die Ausfuhr von Weizen, Weizenmehl und Mais darstellt.

Periode der niedrigen Zölle.

	Bushels Weizen	Fässer von Weizenmehl	Bushels Mais
1849	1,527,534	2,108,013	13,257,309
1850	608,661	1,385,448	6,595,092
1851	1,026,725	2,202,335	3,426,811
1852	2,694,540	2,799,339	2,627,075
1853	3,890,141	2,920,918	2,274,909
1854	8,036,665	4,022,386	7,768,816
1855	798,884	1,204,540	7,807,585
1856	8,154,877	3,510,626	10,292,280
1857	14,570,331	3,712,053	7,505,318
1858	8,926,196	3,512,169	4,766,145
1859	3,002,016	2,431,824	1,719,998
1860	4,155,153	2,611,596	3,314,155
1861	31,238,057	4,323,756	10,678,244
	88,629,780	36,745,003	82,033,737

Periode des Schutzes.

	Bushels Weizen	Fässer von Weizenmehl	Bushels Mais
1862	37,289,572	4,882,033	18,904,898
1863	36,160,414	4,390,055	16,119,476
1864	23,681,712	3,557,347	4,096,684
1865	9,937,152	2,604,542	2,812,726
1866	5,579,103	2,183,050	13,516,651
1867	6,146,411	1,300,106	14,889,823
1868	15,940,899	2,076,423	11,147,490
1869	17,557,836	2,431,873	7,047,197
1870	36,584,115	3,463,333	1,392,115
1871	34,304,906	3,653,841	9,826,309
1872	26,423,080	2,514,535	34,491,650
1873	39,204,285	2,562,086	38,541,930
1874	71,039,928	4,094,094	34,434,606
Summa	359,849,413	39,713,318	207,221,555

Es ergiebt sich aus dieser Tabelle allerdings eine ungeheure Zunahme in der Ausfuhr von Weizen, — über 300 %. Aber hier fehlt wieder eine Vergleichung mit den früheren Jahren, und wir sind leider nicht im Stande die Ergänzungstabelle zu liefern, wie es wünschens-

werth gewesen wäre. Aber glücklicherweise können wir einige Data geben, die das Fundament zu einer Schätzung bilden können.

In seinem bereits erwähnten How Western Farmers u. s. w. führte D. H. Mason die durchschnittlichen Preise des ausgeführten Weizens für jedes Jahr von 1849—74 an. Der Werth des ausgeführten Weizens für die 13 Jahre 1849—61 belief sich auf 115,742,847 Dollars, und danach war der durchschnittliche Preis 1,305 Dollars pro Bushel. Zum Zweck einer Schätzung kann es wohl ausreichen, denselben durchschnittlichen Preis für die dem Jahre 1849 vorangehenden Jahre anzunehmen [1]).

Der Werth des in der letzten genannten Periode ausgeführten Weizens belief sich auf 15,088,352 Dollars. Nach unserer Schätzung des durchschnittlichen Preises würden 11,580,347 Bushels sich als Resultat ergeben. Also würde die Zunahme in der freihändlerischen Periode 670 % sein! Und so würden wir nach derselben Folgerungsweise zum Schlusse kommen, dass der Freihandel die Ausfuhr des Weizens mehr gesteigert hat als das Schutzsystem. Die Zunahme in der Ausfuhr von Mais beläuft sich auf 150 % in der zweiten Periode verglichen mit der ersten Periode. Die Zunahme ist auch bedeutend, obgleich nicht so gross in der Ausfuhr von Weizenmehl. Bei diesen zwei letztern nehmen wir dieselbe Thatsache wahr als bei Weizen. Nämlich wenn wir die 13 Jahre von 1849—1861 mit den unmittelbar vorhergehenden 13 Jahren vergleichen, so sehen wir, dass die Zunahme von 1849—61 über die 13 Jahre 1836—48 grösser war als die Zunahme von 1862—74 über die von 1849—61.

---

1) Dass unsere Annahme nicht weit entfernt von der Wahrheit ist, dafür haben wir das Zeugniss einer so eminenten Autorität wie H. Carey. Auf der 289. Seite seiner Grundlagen der Sozialwissenschaft führt er eine Tabelle an, die den durchschnittlichen Ausfuhrpreis des Mehls von 1805—1852 darstellt. Wir führen die Preise pro Fass für die Decennien an.

1800—1810	Dollars	8.72
1810—1820	„	10.37
1820—1830	„	6.20
1830—1840	„	6.78
1840—1850	„	5.27
1851	„	4.77
1852	„	4.24.

Der Verfasser fügt hinzu, dass eine ähnliche, obgleich nicht so grosse Herabsetzung bei dem Preise des Weizens stattfand.

Wenn daher ein Fehler in der obigen Annahme liegt, so ist er zu Gunsten der Schutzzöllner, und wenn wir zuverlässige Ziffern über die Preise des Weizens hätten, so würde sich das Resultat für die Schutzzöllner noch ungünstiger gestalten.

Es kommt noch ein Moment hinzu, den die Schutzzöllner gar nicht in Betracht ziehen, dessen Einfluss aber ein ungeheurer gewesen ist; nämlich die Konsumtion der Südstaaten. Aus der oben angeführten Tabelle wird man wohl bemerkt haben, dass die Ausfuhr von Weizen und Weizenmehl im Jahre 1861 einen grossen Aufschwung nahm, und dass von 1865 an die Ausfuhr sehr klein war bis 1870, wo sie die Höhe wieder erreichte, die sie schon 1861 hatte. Diese Schwankungen sind auf die sich verändernde Konsumtion der Südstaaten zurückzuführen, die von 1861—65 fast gänzlich aufhörte, und nach dem Kriege, als die Südstaaten grosse Quantitäten Weizen von den Nordstaaten bezogen, sank die Ausfuhr derselben, bis sie, als die Südstaaten mehr und mehr Weizen für sich selber zu bauen anfingen, wieder in die Höhe stieg[1]).

Man muss ferner im Auge behalten, dass die Landwirthe der Weststaaten jetzt viel besser im Stande sind dem Auslande Konkurrenz in ausländischen Märkten zu machen als 1860.

Man braucht heute viel weniger Arbeit dieselbe Quantität Weizen oder Mais auf den Markt zu bringen als 1860. Die Erfindung neuer landwirthschaftlicher Maschinen hat eine Umwälzung in der Art des Landbaues in den Weststaaten bewirkt.

Es kostet weniger die Ernte in den Speicher zu bringen, weniger dieselbe nach den Absatzort zu schicken, und natürlich sind die Landwirthe daher im Stande heute mehr zu exportiren als 1860.

Wie weit die Verbesserung in dem Maschinenwesen und die billigern Transportkosten dem Schutzsystem zuzuschreiben sind, werden wir an einem andern Orte betrachten.

Ich schliesse diesen Abschnitt meiner Arbeit mit den Worten des Commissioner of the revenue D. A. Wells: — dass es keine genügenden Anhalte giebt zu beweisen, dass die Veränderung, die im Jahre 1846 in Betreff der gesetzgeberischen Handelspolitik der Ver. Staaten stattgefunden hat, irgend einen grossen und dauernden Einfluss ausgeübt hat.-

Während dagegen ein genaues Studium all der, auf die nationale Entwickelung bezughabenden Thatsachen von 1840—60 und von 1865 bis jetzt den Satz unzweifelhaft lehrt, dass die Fortschritte des Landes vermittelst seiner natürlichen Lebenskraft von der Gesetzgebung und selbst von dem Verluste und der Verarmung eines grossen Krieges unabhängig sind. Wie einer von den gewaltigen Flüssen Ameri-

1) Vgl. Hildebrand's Jahrbücher für Nationalökonomie. Jahrgang 1871. Band XVII. S. 183.

ka's spotten die Bewegungen seines Fortschreitens jedem äussern Zwange. Aufeinanderfolgende Jahre wie aufeinanderfolgende Nebenflüsse vergrössern und vermehren seinen Umfang, während gesetzgebende Verordnungen oder selbst wechselnde und mit einander streitende Handelspolitiken, wie das Bauen von Dämmen oder das Versenken von gescheiterten Schiffen nur vermögen den Strom nach dieser oder jener Seite zu lenken, aber keine wirklichen Hindernisse zu bilden. —

A n h a n g.

A. Die Zollsätze auf einigen Hauptgegenständen in den Vereinigten Staaten von 1789—1876.

Roheisen. 1789 5 % des einheimischen Werthes; 1792 10 % des einheimischen Werthes; 1794 15 % des einheimischen Werthes; 1795 15 % des ausländischen Werthes; 1804 17½ % des ausländischen Werthes; 1812 32½ % des ausländischen Werthes; 1816 20 % der Summe des ausländ. Werthes plus 10 %; 1818 50 Cts. pro Centner; 1828 62½ Cents pro Centner; 1832 50 Cents pro Centner; 1833—42 allmählige Herabsetzung bis zu 20 % ad valorem; 1842 9 Dollars pro Tonne; 1846 30 % ad valorem; 1857 24 % ad valorem; 1861 6 Dollars pro Tonne; 1864 9 Dollars pro Tonne; 1870 7 Dollars pro Tonne; 1872 6,30 Dollars pro Tonne; 1875 7 Dollars pro Tonne.

Eisen in Stäben, gewalztes und gehämmertes. Von 1789—1816 derselbe Tarif als auf Roheisen; 1816 von 45 Cents zu 2.50 Dollars pro Centner; 1818 von 75 Cents zu 2.50 Dollars pro Centner; 1824 von 90 Cents zu 3.36 Dollars pro Centner; 1828 von 1.12 Dollars zu 3.92 Dollars pro Centner; 1833—1842 allmähliche Herabsetzung bis zu 20 % ad valorem; 1842 von 17 zu 56 Dollars pro Tonne; 1846 30 % ad valorem; 1857 24 % ad valorem; 1861 von 15 zu 20 Dollars pro Tonne; 1862 von 17 zu 25 Dollars pro Tonne; 1864 von 22.40 Dollars zu 39.20; 1872 von 20.16 zu 35.28 pro Tonne; 1875 von 22.40 zu 39.20 Dollars pro Tonne.

Eisenbahnschienen. 1828 37 Dollars pro Tonne; 1830 25 % ad valorem; 1832 frei; 1843 25 Dollars pro Tonne; 1846 30 % ad valorem; 1857 24 % ad valorem; 1861 12 Dollars pro Tonne; 1862 13.50 Dollars pro Tonne; 1864 13.44 Dollars pro Tonne; 1865 15.68 Dollars pro Tonne; 1872 14.112 Dollars pro Tonne; 1875 15.68 Dollars pro Tonne.

S t a h l s c h i e n e n. 1864 45 % ad valorem; 1871 28 Dollars pro Tonne; 1873 25.20 Dollars pro Tonne; 1875 28 Dollars pro Tonne.

S t a h l. 1789 56 Cents pro Centner; 1790 75 Cents pro Centner; 1792 1 Dollar pro Centner; 1812 2 Dollars pro Centner; 1816 1 Dollar pro Centner; 1828 1.50 Dollars pro Centner; 1842 1.50 zu 2.50 Dollars pro Centner; 1846 30 % ad valorem; 1857 24 % ad valorem; 1861 von 1½ zu 2 Cents pro Pfund bei einem Werthe unter 11 Cents pro Pfund, und bei einem Werthe über 11 Cents pro Pfund 20 % ad valorem; 1862 unter 11 Cents von 1¾ zu 2½ Cents, über 11 Cents 25 % ad valorem; 1864 unter 11 Cents von 2¼ zu 3 Cents, und über 11 Cents 3½ Cents pro Pfund und 10 % ad valorem; 1872 10 % weniger als 1864; 1875 dieselbe als 1864.

A n k e r. 1789 7½ % ad valorem; 1792 10 % ad valorem; 1804 1½ Cents pro Pfund; 1812 3 Cents pro Pfund; 1816 1.50 Dollars pro Centner; 1818 2 Cents pro Pfund; 1842 2½ Cents pro Pfund; 1846 und 1857 30 % und 24 % ad valorem; 1861 1½ Cents pro Pfund; 1862 2 Cents pro Pfund; 1864 2¼ Cents pro Pfund; 1872 2.025 Cents pro Pfund; 1875 2¼ Cents pro Pfund.

K a b e l u n d K e t t e n. 1789 75 Cents pro Centner; 1790 1 Dollar pro Centner; 1792 1.80 Dollars pro Centner; 1797 2 Cents pro Pfund; 1812 4 Cents pro Pfund; 1816 3 Cents pro Pfund; 1842 2½ Cents pro Pfund; 1846 und 1857 30 % und 24 % ad valorem; 1861 1.25 Dollars pro Centner; 1862 2 Cents pro Pfund; 1864 2½ Cents pro Pfund; 1872 2.25 Cents pro Pfund; 1875 2½ Cents pro Pfund.

E i s e n - u n d S t a h l d r a h t. 1789—1816 frei; 1816 von 5 bis 9 Cents pro Pfund; 1828 von 6 bis 10 Cents pro Pfund; 1832 von 5 bis 12 Cents pro Pfund; 1846 30 %; 1857 24 % ad valorem; 1861 von 75 Cents und 15 % pro 100 Pfund bis 2 Dollars und 15 % pro 100 Pfund; 1862 von 1¾ Cents und 15 % pro Pfund bis 4 Cents und 15 % pro Pfund; 1872 von 1.08 Cents und 13.5 % pro Pfund bis 3.6 Cents und 13.5 % pro Pfund; 1875 von 2 Cents und 15 % bis 4 Cents und 15 % pro Pfund.

G r o b e G u s s w a a r e n. 1789 7½ %; 1792 10 %; 1794 15 %; 1804 17½ %; 1812 35 %; 1816 75 Cents pro Centner; 1824 von 1 bis 1½ Cents pro Pfund; 1846 und 1857 30 % und 24 %; 1861 1 bis 2 Cents pro Pfund; 1862 von ¾ Cents bis 1¼ Cents pro Pfund; 1864 von 1½ Cents bis 2½ Cents pro Pfund; 1872 1.35 Cents bis 2.25 Cents pro Pfund; 1875 von 1½ bis 2½ Cents pro Pfund.

N i c h t b e s o n d e r s g e n a n n t e F a b r i k a t e. 1789 5 %; 1790 7½ %; 1792 10 %; 1794 15 %; 1804 17½ %; 1812 35 %; 1816

20%; 1824 25%; 1833—1842 allmähliche Herabsetzung von 25% zu 20%; 1842 30%; 1846 und 1857 30% und 24%; 1861 30%; 1862 35%; 1872 10%; 1876 20%.

Rohe Baumwolle. 1789 frei; 1791 3 Cents pro Pfund; 1812 6 Cents pro Pfund; 1816 3 Cents pro Pfund; 1846 frei; 1862 ½ Cent pro Pfund; 1864 2 Cents pro Pfund; 1866 3 Cents pro Pfund; 1869 frei.

Baumwollenes Garn. 1789 5%; 1790 7½%; 1794 12½%; 1797 15%; 1804 17½%; 1812 35%; 1816 25%; 1833—1842 allmähliche Herabsetzung von 25% bis zu 20%; 1842 30% und 25%, je nachdem der Werth mehr oder weniger als 60 Cents pro Pfund war; 1846 25%; 1857 19%; 1861 30%; 1862 40%; 1864 auf Spulen mit 100 Yards oder weniger, 6 Cents pro Dutzend und 36%; mit mehr als 100 Yards 6 Cents pro Dutzend und 35%; in Strängen von 840 Yards, zweidrähtiges und mehr, Strang 4 Cents und 30%; 1870 auf Spulen wie 1864, in Strängen, mit einem Werth von 40 Cents pro Pfund, 10 Cents pro Pfund und 20%. Ueber 40 Cents und nicht über 60, Pfund 20 Cents und 20%, über 60 und nicht über 80, 30 Cents pro Pfund und 20%; über 80 Cents pro Pfund, pro Pfund 40 Cents und 20%; 1874 auf Spulen mit nicht mehr als 100 Yards 5.4 Cents pro Dutzend und 27%, mit mehr als 100 Yards, jedes 100 Yards mehr 5.4 Cents pro Dutzend und 31.5%; in Strängen, zweidrähtig und mehr, Werth nicht über 40 Cents pro Pfund, 9 Cents pro Pfund und 18%, nicht über 60 Cents, 18 Cents pro Pfund und 18%; nicht über 80 Cents 27 Cents pro Pfund und 18%; über 80 Cents 36 Cents pro Pfund und 18%.

Baumwollener Sackstoff. 1789—1824 denselben Satz als baumwollenes Garn; 1824 3¾ Cents pro □Yard; 1828 4½ und 5 Cents pro □Yard; 1832 3½ Cents pro □Yard; 1842 4 Cents pro □Yard; 1846 25%; 1857 19%; 1861 je nachdem der Werth mehr oder weniger als 10 Cents pro □Yard, 1½ und 2 Cents pro Pfund; 1862 2½—3 Cents pro Pfund; 1864 3 und 4 Cents pro Pfund; 1870 2 und 3 Cents pro Pfund; 1874 40% ad valorem.

Baumwollene Gewebe. 1789—1846 dasselbe als baumwollenes Garn; 1846 mit 20% bis zu 30%; 1857 15%—24%; 1861, welche mehr als 5 Ounces pro □Yard wiegen und nicht mehr als 100 Stränge per □Inch haben, ungebleichte 1, gebleichte 1½ Cents pro □Yard und 10%, II. mit mehr als 100 und nicht mehr als 140 Stränge pro □Inch, ungebleichte 2, gefärbte und gebleichte 2½ Cents pro □Yard und 10%, III. mit mehr als 140 und nicht mehr als 200 Stränge pro □Inch ungebleichte 2, gebleichte und gefärbte 3½ Cents pro

□Yard und 10%; IV. mit mehr als 200 Stränge pro □Inch ungebleichtes 4, gebleichte und gefärbte 4½ Cents pro □Yard und 10%; 1862 I. 1¼—2½ Cents pro □Yard und 10%, II. 2½—3½ Cents pro □Yard und 10%, III. 3¾—4½ Cents pro □Yard und 10%, IV. 5—5½ Cents und 10%; 1864 I. 5—5½ und 10%, II. 5—5½ und 20%, III. und IV. 5—5½ Cents und 20%; 1874 I. 4.5—4.95 Cents und 9%, II. III. und IV. 4.5—4.95 Cents und 18%.

Flechten, Mützen, Teppiche, Handschuhe, Spitzen. 1860 20—30%; 1862 25—35%; 1864 35—40%; 1874 27—36%.

Rohwolle. 1789—1824 frei. 1824 je nachdem der Werth unter oder über 10 Cents pro Pfund 15% und 20—30%; 1828 unter 10 Cents pro Pfund 15%, über 10 Cents pro Pfund 50%; 1832 unter 8 Cents pro Pfund frei, über 8 Cents pro Pfund 4 Cents und 40% pro Pfund; 1842 unter 7 Cents 5%, über 7 Cents pro Pfund 3 Cents und 30% pro Pfund; 1846 30%; 1857 24%, wobei Sorten unter 20 Cents frei waren; 1861 Werthe weniger als 18 Cents pro Pfund 5%, von 18—24 Cents 3 Cents pro Pfund, über 24 9 Cents pro Pfund; 1867 I. Klasse die sog. Kleidungswolle Preis 32 Cents und weniger pro Pfund 10 Cents pro Pfund und 11%, über 32 Cents pro Pfund 12 Cents und 10%, II. Klasse die sog. zu kämmende Wolle denselben Satz, III. die sog. Teppichwolle, Werth unter 12 Cents, 3 Cents pro Pfund, über 12 Cents 6 Cents pro Pfund.

Gewaschene Wolle zahlte das Doppelte und gekämmte das Dreifache.

Wollengarn. 1789 5%; 1792 7½%; 1794 10%; 1797 12½%; 1804 15%; 1812 30%; 1816 15%; 1832 4 Cents pro Pfund und 40%; 1833—1842 Herabsetzung bis zu 4 Cents und 20%; 1842 30%; 1846 25%; 1857 19%; 1861 I. Werth über 50 Cents und nicht über 1 Dollar 12 Cents pro Pfund und 15%, II. über 1 Dollar 12 Cents pro Pfund und 25%; 1862 I. 12 Cents und 20%, II. 12 Cents und 30%; 1864 I. 20 Cents und 25%, II. 24 Cents und 20%; 1867 nicht über 40 Cents 20 Cents und 35%, über 40 und nicht über 60 30 Cents und 35%, über 60 und nicht über 80 Cents 40 Cents pro Pfund und 35%, über 80 Cents 50 Cents pro Pfund und 35%; 1874 eine allgemeine Herabsetzung von 10% der Sätze von 1867.

Wollene Fabrikate. 1784—1816 derselbe Satz als Garn; 1816 25%; 1824 30%; 1825 33⅓%; 1828 40%—45%; 1832 50%; 1833—1842 Herabsetzung bis zu 29%; 1842 40%; 1846 Decken 20%, Flanelle 25%, Hüte 20%, andere 30%; 1857 Decken 15%,

Flanelle 19 %, andere 24 %; 1861 Decken von 6 Cents pro Pfund und 10 % bis zu 12 Cents pro Pfund und 20 % je nach dem Werthe, andere Waaren von 20 bis 30 %; 1862 Decken von 6 Cents pro Pfund und 15 % bis zu 12 Cents und 25 %, andere Waaren von 25 % zu 35 %; 1864 Decken von 12 Cents pro Pfund und 20 % bis zu 24 Cents pro Pfund und 30 %, andere von 20 Cents pro Pfund und 20 % bis zu 24 Cents pro Pfund und 40 %; 1867 von 20 Cents pro Pfund und 35 % bis zu 50 Cents pro Pfund und 35 %; 1872 eine Herabsetzung von 10 % der 1867 geltenden Sätze.

Hanf. 1789 60 Cents pro Centner; 1790 54 Cents pro Centner; 1792 1 Dollar pro Centner; 1812 2 Dollars pro Centner; 1816 1.50 Dollars pro Centner; 1824 35 Dollars pro Tonne; 1828 45 Dollars und 60 Dollars pro Tonne; 1832 40 Dollars pro Tonne; 1846 30 %; 1857 24 %; 1861 35 Dollars pro Tonne; 1862 40 Dollars pro Tonne; 1870 25 Dollars pro Tonne.

Flachs. 1789 5 %; 1792 7½ %; 1794 10 %; 1797 12½ %; 1804 15 %; 1812 35 %; 1816 15 %; 1828 35 Dollars und 60 Dollars pro Tonne; 1832 frei; 1842 20 Dollars pro Tonne; 1846 15 %; 1857 frei; 1861 15 Dollars pro Tonne; 1870 20 Dollars pro Tonne.

Leinen. 1789—1816 denselben Satz als Rohflachs; 1816 25 %; 1832 gebleichte und ungebleichte und Tischleinen frei, andere Fabrikate 25 %; 1833—42 allmähliche Herabsetzung bis zu 21½ %; 1842 25 %; 1846 30 %; 1857 24 %; 1861 25 % zu 30 %; 1862 30 % zu 35 %; 1864 30 % bis 40 %.

Seidene Stoffe. 1790 7½ %; 1792 10 %; 1797 12½ %; 1804 15 %; 1812 30 %; 1824 20 %; 1832 5 % und 10 %; 1841 20 %; 1842 30 %; 1857 24 %; 1861 30 %; 1861 40 %; 1864 60 %.

Rohe Seide. 1816 15 %; 1832 12½ %; 1842 20 %; 1846 15 %; 1857 frei.

B. Zölle auf Rohmaterial.

Vom ersten Tarifgesetze an haben die Gesetzgeber der Ver. Staat. die Beförderung, welche eine blühende Fabrikindustrie dem Ackerbau und Bergbau gewährt, für ungenügend gehalten. In dem ersten Kongresse, als die Diskussion über Schutzzölle auf Fabrikate stattfand, verlangten die Vertreter des Acker- und Bergbaues Schutz für ihre eigenen Produkte.

In seiner ersten Rede über den Tarif legte Mr. Madison besonders Gewicht darauf, dass der Ackerbau begünstigt werden müsste, dass die Ver. Staat. eine hauptsächlich Ackerbau treibende Nation sei

und sein müsse, dass sie von andern Nationen in der Fabrikation übertroffen werden und immer übertroffen werden können, dass Amerika aber den Vorzug vor allen anderen Nationen im Ackerbau habe.

England, hiess es damals, verfolgt eine andere Politik, indem es Rohmaterial frei zuliess, Amerika aber muss eine entgegengesetzte Politik einschlagen.

Daher finden wir im ersten Tarifgesetz Steinkohlen, Baumwolle, Hanf, Marmor, Salz, Tabak, Holz und Zucker mit Schutzzöllen belegt. Mit der Zeit entstand ein Gegensatz zwischen den Interessen der Fabrikanten und der den Ackerbau treibenden. Sie mussten sich aber immer mehr oder weniger zusammenhalten um irgend welchen Schutz zu bekommen.

Erst 1824 traten Weizen, Hafer und Kartoffeln aus der Kategorie der unerwähnten Gegenstände, d. h. der mit Finanzzöllen belegten Gegenstände in die der besonders erwähnten und damit zugleich in die der geschützten Gegenstände ein. 1832 kommen noch hinzu Mais und Gerste, und 1842 Roggen.

Von 1846 an wurden Weizen, Hafer, Mais, Gerste und Roggen mit 20 % herangezogen; Kartoffeln dagegen mit 30 %.

Hanf, wie schon gesagt vom ersten Tarifgesetz an, Jute von 1842 an, Hopfen seit 1861, Flachs seit 1828, Melasse, Zucker und Talg seit 1789, Wolle seit 1824, Felle und Häute 1842, Roheisen seit 1816, Blei seit 1790, Kupfer seit 1861, Quecksilber seit 1846, Zinn seit 1862, Salz seit 1789, und Steinkohlen seit 1789 sind mit Schutzzöllen belegt worden.

Es erhellt hieraus, wie allgemein diese Zölle auf Rohmaterial in der letzten Zeit geworden sind. Solche Zölle sind seit 1816 immer der Preis gewesen, den die Fabrikanten haben bezahlen müssen, um die Stimmen der West- und Süd-Staaten für die Schutzzölle auf Fabrikate zu gewinnen.

Die Fabrikanten haben es so gut verstanden sich in die thatsächlichen Verhältnisse zu fügen, dass sie immer Schutzzölle auf Rohmaterial verlangen, da sie ganz gut wissen, dass sonst die Rohmaterialproduzenten das ganze Gebäude des Schutzzolls umstürzen würden.

Den Einfluss der Zölle auf Rohmaterial werden wir da speziell behandeln, wo wir den Einfluss des Tarifs auf die Industrie des Landes überhaupt untersuchen. Wir möchten aber hier auf eine ebensowohl politische als ökonomische Wirkung dieser Zölle aufmerksam machen.

Die britischen Provinzen sind bekanntlich hauptsächlich von dem

amerikanischen Markte abhängig. Die hohen Zölle auf ihre Produkte haben sie daran gehindert den bebauten Theil ihres Territoriums auszudehnen. Als Resultat giebt es einen beständigen Einwanderungsstrom nach den Vereinigten Staaten hin, der mit jeder Erhöhung der Zölle grösser geworden ist [1]).

Horace Greeley schrieb 1869 [2]): — „Die Farmers in Kanada verkaufen ihre Grundstücke zu niedrigen Preisen, verlassen sie sogar in vielen Fällen ohne sie zu verkaufen und strömen über die Grenze herein, um theueren Grund und Boden innerhalb unserer Grenzen zu kaufen und zu bebauen. Zu Hause haben sie weniger Steuern zu bezahlen, kleinere Staatsschulden, sie beziehen ihre Fabrikate aus England bei niedrigen Zöllen viel billiger als wir, sie haben keine politischen Unruhen und Beschwerden, und doch wandern sie zu uns ein wie nie zuvor."

„Die Erklärung dieser Erscheinung ist grade in den Zöllen auf Rohmaterial seitens Amerikas zu suchen; grade wie in der letzten Zeit mehrere grosse englische Eisen- und Stahlfabrikanten nach Amerika übergesiedelt sind, um innerhalb der Zollgrenzen mit den Amerikanern zu konkurriren."

1) Wachsend von 4,163 im Jahre 1859 bis zu 53,349 im Jahre 1870.

2) Political Economy a. a. O. S. 139.



Druck von Ed. Frommann in Jena.


HF 1755
.J2
46692

